JIM ROHN

7 CHIẾN LƯỢC THỊNH VƯỢNG & HẠNH PHÚC

THAIHABOOKS
NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

Lời nói đầu

Cái ngày thay đổi cuộc đời tôi

Sau khi bước sang tuổi 25 không bao lâu, tôi gặp một người đàn ông tên là Earl Shoaff . Thực sự, tôi đã không biết rằng cuộc gặp gỡ này sẽ thay đổi cuộc đời mình…

Trước khi cuộc gặp gỡ định mệnh đó xảy ra, cuộc đời tôi cũng giống hệt cuộc đời của hầu hết những người đi theo lối sống tẻ nhạt với rất ít và thậm chí chẳng có mấy hạnh phúc. Tôi đã có một sự khởi đầu tuyệt vời, lớn lên ở một môi trường đáng yêu trong một cộng đồng nông dân nhỏ vùng tây nam Idaho, chỉ cách bờ sông Snake một khoảng ngắn. Khi rời gia đình, tôi tràn đầy hi vọng sẽ tự kiến tạo cuộc đời mình tốt đẹp đúng như giấc mơ Mỹ.

Tuy nhiên, mọi chuyện không diễn ra trọn vẹn được như tôi mong muốn. Sau khi tốt nghiệp trung học, tôi nhanh chóng vào đại học. Nhưng vào cuối năm thứ nhất, tôi nghĩ mình đã đủ thông minh nên quyết định bỏ học. Điều này hóa ra là một sai lầm to lớn – một trong nhiều sai lầm to lớn mà tôi mắc phải trong những ngày đó. Nhưng tôi lại thiếu kiên nhẫn để làm việc và kiếm tiền, bạn có thể hình dung là tôi có thể tìm được một công việc phù hợp mà không gặp khó khăn gì. (Lúc ấy tôi chưa hiểu được sự khác biệt giữa việc chỉ đơn thuần là kiếm sống với việc xây dựng cuộc đời).

Một thời gian ngắn sau đó, tôi lập gia đình. Và cũng giống như mọi người chồng thông thường, tôi hứa hẹn rất nhiều với vợ mình về tương lai tươi sáng mà tôi *biết* là sẽ dễ dàng tìm thấy. Sau rốt, tôi là một người tham vọng và rất thành thật về ước vọng thành công của mình nên tôi đã cật lực làm việc. Thành công là một điều chắc chắn!

Hay tôi đã từng nghĩ như thế…

Khi bước vào tuổi 25, tôi đã làm việc được sáu năm nên quyết định tính sổ những tiến bộ của mình. Tôi có nỗi nghi ngờ dai dẳng là mọi chuyện không hoàn toàn đúng hướng. Tiền công hàng tuần của tôi tổng cộng được 57 đôla - cách xa những gì đã hứa hẹn và thậm chí càng tụt xa hơn nữa nếu tính luôn cả chồng hóa đơn ngày càng nhiều nằm bừa bộn trên chiếc bàn ọp ẹp trong bếp.

Lúc ấy, tôi đã là một người cha với những trách nhiệm ngày càng lớn trước gia đình ngày càng đông. Tuy nhiên, quan trọng nhất là tôi nhận ra rằng mình đã dần tự thỏa hiệp để âm thầm chấp nhận tình trạng thảm hại của mình.

Trong một khoảnh khắc thành thật với chính mình tôi bắt đầu nhận ra rằng về mặt tài chính, thay vì tiến bộ, tôi ngày càng tụt lại đằng sau. Rõ ràng là cần phải thay đổi một vài thứ… nhưng đó là gì?

Tôi đã tự nghĩ rằng chỉ làm việc cật lực thôi thì chưa đủ. Sự nhận biết này làm tôi bị sốc,

càng sốc hơn khi tôi từng tin rằng phần thưởng sẽ dành cho những ai kiếm sống bằng mồ hôi công sức.

Tuy vậy, điều rõ ràng như ban ngày là dù có "đổ mồ hôi, sôi nước mắt" thì tôi cũng đang đi trên con đường dẫn đến sự kết thúc ở tuổi 60 như rất nhiều người tôi thường thấy quanh mình: tan nát và thực sự cần giúp đỡ.

Điều này làm tôi hoảng sợ. Tôi không thể đối mặt với một tương lai như vậy.

Dù vậy, tôi lại có nhiều câu hỏi hơn là câu trả lời. Tôi phải làm gì đây? Làm thế nào mà tôi có thể đổi hướng cuộc đời mình?

Tôi đã nghĩ đến việc đi học lại. Chỉ học một năm ở đại học không tạo được ấn tượng tốt trong đơn xin việc. Nhưng phải chăm lo cho một gia đình thì việc quay lại trường học dường như không thực tế.

Vì thế tôi đã nghĩ đến việc bắt đầu một công việc kinh doanh. Lúc ấy, đó là một chọn lựa hào hứng! Tuy nhiên, một điều chắc chắn là tôi không có đủ vốn liếng cần thiết.

Sau cùng, tiền bạc là một trong những vấn đề lớn nhất của tôi; tôi thường rơi vào tình trạng hết sạch tiền trong nhiều tháng (bạn có bao giờ rơi vào tình trạng đó chưa?)

Ngày nọ, tôi đánh mất 10 đôla. Nó làm tôi đau khổ đến phát ốm trong 2 tuần lễ – chỉ vì tờ 10 đôla!

Một người bạn đã củng cố tinh thần cho tôi. Anh ấy bảo: "Này Jim, có thể một người nghèo khổ nào đó thực sự cần đến số tiền đó đã nhặt được."

Có thể bạn không tin nhưng điều đó cũng không an ủi được tôi. Điều tôi quan tâm lúc ấy là tôi mới là người cần phải nhặt được 10 đôla chứ không phải là người đánh mất nó. (Tôi phải thú thật là vào thời gian đó lòng khoan dung vẫn còn xa lạ với tôi).

Thế thì tôi đã ở đâu vào lúc 25 tuổi – tụt lại phía sau ước mơ của mình mà không có một manh mối nào về cách để thay đổi đời mình theo hướng tốt hơn.

Thế rồi một ngày nọ tôi đã gặp vận may. Tại sao nó lại xuất hiện vào thời điểm đó trong cuộc đời của tôi? Tại sao những điều tốt xảy ra vào thời điểm nó xảy ra? Tôi thực sự không biết. Đối với tôi, đây là một phần bí ẩn của cuộc sống…

Dù sao chăng nữa, vận may của tôi đã đến khi tôi gặp một người đàn ông – một người hết sức đặc biệt có tên là Earl Shoaff . Tôi gặp ông ấy lần đầu tiên tại một buổi hội nghị về bán hàng, nơi ông ấy chủ trì một cuộc hội thảo. Tôi không thể kể lại điều gì mà ông ấy đã nói trong chiều hôm ấy đã thu hút tôi đến vậy nhưng vẫn còn nhớ rõ suy nghĩ của chính mình là tôi sẵn sàng đánh đổi bất cứ thứ gì để có thể được như ông ấy.

Vào cuối buổi hội thảo, lấy hết can đảm, tôi buộc mình phải đến bên Shoaff và tự giới

thiệu. Mặc dù tôi tỏ ra rất vụng về nhưng ông ấy chắc đã nhìn thấy được khát khao thành công của tôi. Ông ấy tốt bụng, rộng lượng và cuối cùng cũng thích tôi. Vài tháng sau, Shoaff tuyển dụng tôi vào tổ chức bán hàng của mình.

Trong năm năm sau đó, tôi đã học được nhiều bài học về cuộc sống từ Shoaff . Ông ấy coi tôi như con trai, dành ra hàng giờ dạy tôi triết lý riêng của mình, triết lý mà giờ đây tôi gọi là. *7 chiến lược thịnh vượng và hạnh phúc*.

Cho đến một ngày, ở tuổi 49, Shoaff đột ngột qua đời.

Sau những đau thương vì mất đi người thầy tinh thần, tôi dành thời gian để đánh giá ảnh hưởng của ông đến cuộc sống của mình. Tôi nhận ra rằng điều tốt nhất tôi nhận được từ ông không phải là một công việc hay thậm chí là cơ hội thăng tiến từ nhân viên tập sự bán hàng thành phó chủ tịch điều hành trong công ty của ông. Mà điều tốt đẹp nhất tôi nhận được từ ông chính là những gì tôi đã học được từ sự thông thái trong triết lý sống của ông và những nền tảng cho một cuộc sống thành công: Làm thế nào để giàu có, làm thế nào để hạnh phúc.

Trong vài năm tiếp theo, tôi vận dụng những ý tưởng của ông vào cuộc sống của mình và đã gặt hái được thành công. Thực tế tôi đã làm ra một khoản tiền lớn. Thế nhưng trải nghiệm to lớn nhất là việc chia sẻ những ý tưởng này với đối tác kinh doanh và nhân viên. Phản ứng nhận được đều tích cực và kết quả thu được gần như ngay lập tức và có thể đo lường được.

Mặc dù tôi chủ yếu xem mình là một doanh nhân chứ không phải là một tác giả hay diễn giả nhưng lại bị lôi cuốn bởi thách thức về khả năng truyền thông với người khác một cách đơn giản và trực tiếp về những ý tưởng sẽ tạo nên sự khác biệt trong cách thức thay đổi cuộc sống của mỗi người.

Khi đọc cuốn sách này, bạn hãy tưởng tượng mình đang mua hàng. Bạn chỉ nên mua và sử dụng những ý tưởng nào có thể áp dụng ngay cho mình. Bạn chắc chắn không cần phải tin mọi thứ mà người khác nói nhưng cũng phải thật sự dành cho mình một cơ hội. Hãy đọc những trang tiếp theo với tâm trí rộng mở. Nếu có điều gì phù hợp với bạn thì hãy thử nghiệm. Nếu điều gì không phù hợp thì hãy loại bỏ.

Hãy nhớ rằng dù là học viên của bất kỳ môn học nào thì bạn không chỉ đơn thuần là người đi theo.

Chương 1
Năm từ khóa

Tất cả các ý tưởng trong cuốn sách này đều xuất phát từ một nhóm từ khóa quan trọng. Vì thế, để hiểu cuốn sách và thu nhận tối đa giá trị nội dung của nó, chúng ta cần phải thống nhất ý nghĩa của từng từ khóa.

Nền tảng

Trước tiên, hãy xem xét từ "nền tảng". Tôi định nghĩa nền tảng là những nguyên tắc cơ bản để xây dựng nên thành tựu.

Nền tảng tạo nên sự khởi đầu, yếu tố căn bản và tính hiện thực để từ đó mọi thứ khác có thể hình thành.

Hãy dùng từ "nền tảng" và áp dụng vào khái niệm thành công. Nếu bạn đang tìm kiếm sự thành công *nền tảng*, loại thành công trường tồn theo thời gian, vốn được xây dựng từ một nền móng vững chắc thì bạn cần phải tránh mọi câu trả lời hoa mỹ. Thành công là một quá trình đơn giản. Nó không rơi từ trên trời xuống. Nó cũng không phải là điều gì kỳ diệu hay bí ẩn.

Thành công chỉ đơn giản là kết quả tự nhiên của việc áp dụng nhất quán những nền tảng của sự thành công vào cuộc sống.

Điều đó cũng đúng cho sự thịnh vượng và hạnh phúc. Chúng cũng đơn giản là kết quả tự nhiên của việc áp dụng nhất quán những nền tảng của sự thịnh vượng và hạnh phúc vào cuộc sống.

Chìa khóa cho mọi sự là bám chắc vào các nền tảng.

Một nửa tá sự việc

Một ngày nọ, Shoaff , vị thầy vĩ đại của tôi bảo tôi: "Này Jim, thường chỉ có khoảng nửa tá sự việc làm nên 80% của sự khác biệt."

Nửa tá sự việc... thật là một ý tưởng kỳ lạ.

Cho dù chúng ta đang làm mọi chuyện để cải thiện sức khỏe, sự giàu có, thành tích cá nhân hay công việc kinh doanh thì sự khác biệt giữa thành công vang dội và thất bại cay đắng cũng nằm ở mức độ cam kết của chúng ta trong việc tìm kiếm, học hỏi và áp dụng một nửa tá sự việc này.

Ví dụ, với người nông dân mong muốn một mùa bội thu thì nửa tá những điều căn bản mà ông ta cần tập trung khá dễ thấy: Đất, giống, nước, nắng, phân bón và sự chăm sóc. Mỗi thành phần này đều có tầm quan trọng ngang nhau vì chỉ khi kết hợp với nhau thì chúng mới mang lại quả ngọt là một mùa thu hoạch thành công.

Vì thế, câu hỏi tốt cần phải đặt ra trước khi thực hiện bất kỳ dự án mới hay thiết lập mục tiêu mới nào là: ***Nửa tá sự việc nào sẽ quyết định hầu hết những khác biệt giữa các kết quả?***

Dù là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nghệ thuật hay âm nhạc, toán hay vật lý, thể thao hay kinh doanh thì nửa tá nền tảng căn bản này cũng là yếu tố quyết định.

Hiểu và áp dụng nguyên tắc đơn giản này là bước đi thông minh đầu tiên để hoàn thành những mục tiêu và ước mơ của bạn.

Thịnh vượng

Từ khóa thứ hai cần phải định nghĩa là thịnh vượng. Thịnh vượng là một từ gây nhiều tranh cãi vì nó mang đến cho tâm trí chúng ta nhiều hình ảnh khác nhau thậm chí là nhiều khái niệm mâu thuẫn nhau. Sau rốt, mỗi người trong chúng ta lại nhìn sự thịnh vượng từ những góc nhìn khác nhau. Với người này, thịnh vượng nghĩa là đủ tiền bạc để có thể làm bất kỳ điều gì mình muốn. Với người kia, nó lại có nghĩa là hoàn toàn không nợ nần. Với một người khác thì thịnh vượng lại đồng nghĩa với cơ hội để phát triển và hoàn thành mục tiêu.

Tuy nhiên, tất cả những khác biệt này lại giúp mỗi chúng ta tìm ra những phương cách riêng để làm việc vì một cuộc sống phong phú.

Đối với đa số những người không dành quá nhiều thời gian để suy nghĩ về chủ đề này, sự thịnh vượng đơn giản chỉ đồng nghĩa với từ: Triệu phú. Hiện thời, đó là một từ đầy phấn khích! Nó vang lên âm thanh của sự thành công, tự do, sức mạnh, tầm ảnh hưởng, khả năng và lòng từ thiện. Chắc chắn, trở thành triệu phú không phải là một mong ước xấu xa!

Mặt khác, từ thịnh vượng còn có ý nghĩa vượt ngoài khái niệm kinh tế. Bạn có thể nói đến sự thịnh vượng của kinh nghiệm, sự thịnh vượng của tình hữu nghị, sự thịnh vượng của tình yêu, sự thịnh vượng của gia đình, sự thịnh vượng của văn hóa.

Tuy nhiên, để thực hiện mục đích của mình ở đây, chúng ta sẽ tập trung vào loại thịnh vượng mà đi cùng với nó là sự tự do về tài chính – ***Sự thịnh vượng đến từ việc chuyển đổi những nỗ lực và công việc kinh doanh thành tiền tệ và vốn.***

Số tài sản mà mỗi người cần để có được cảm giác thịnh vượng sẽ khác nhau. Tuy nhiên, có một điều mà tôi chắc chắn là ước mơ căn bản của chúng ta giống nhau: Được tự do trước các áp lực tài chính, tự do chọn lựa và thoải mái với các cơ hội để sáng tạo và chia sẻ.

Sự thịnh vượng có ý nghĩa như thế nào đối với bạn? Bao nhiêu tiền sẽ mang lại cho bạn cảm giác tự do về tài chính? Đây không phải là những câu hỏi vớ vẩn. Bạn sẽ nhanh chóng thấy rằng bạn càng định nghĩa rõ ràng khái niệm thịnh vượng vật chất của mình thì những ý tưởng trong cuốn sách này càng hữu dụng.

Hạnh phúc

Mọi sự tìm kiếm của thế giới đều là để có được hạnh phúc. Tuy nhiên, cũng giống như sự thịnh vượng, hạnh phúc với từng người lại có cách hiểu khác nhau. Nó bao hàm cả niềm vui của sự khám phá và niềm vui của sự hiểu biết. Nó thường đồng hành với những ai nhận thức được trọn vẹn màu sắc, âm thanh và sự hài hòa của cuộc sống.

Hạnh phúc cũng có thể là niềm vui thích của những người cẩn trọng thiết kế đời sống của họ, rồi sống đời sống đó một cách nghệ thuật.

Hạnh phúc là kỹ năng đón nhận một cách vui sướng những gì mà cuộc sống mang lại bằng khả năng nhận thức của mình.

Bạn có thể có được hạnh phúc cả khi cho và khi nhận, khi gặt hái và khi gieo trồng.

Hạnh phúc sẽ đến với những ai tự do mở rộng chân trời và kinh nghiệm của mình.

Nó cư ngụ trong ngôi nhà của những ai có khả năng giải tỏa sự tuyệt vọng mà không đánh mất cảm giác thoải mái của mình. Nó thuộc về những ai kiểm soát được cả hoàn cảnh và cảm xúc.

Hạnh phúc cũng chỉ đơn giản là việc thoát khỏi những nỗi lo sợ trẻ con như lo lắng, tự đánh giá thấp, ghen tị, bủn xỉn, bất mãn, phân biệt và căm ghét.

Những ai đã nếm trải hạnh phúc thường hiểu rõ và nhận thức được sức mạnh tích cực kỳ lạ của cuộc sống và tình yêu.

Tuy nhiên, hạnh phúc không chỉ là cảm giác thông thường mà còn là một *phương pháp suy nghĩ* giúp tổ chức các cảm giác, hoạt động và phong cách sống. Nói cách khác, nó là một phương cách diễn dịch thế giới và các sự kiện.

Hạnh phúc là có được sự cân bằng. Đó là cảm giác hài lòng với những công việc hàng ngày, kể cả những công việc lặp đi lặp lại nhàm chán mà ít ai trong chúng ta có thể thoát được.

Hạnh phúc là hành động có mục đích. Đó là tình yêu thực tế. Đó là khả năng hiểu rõ những gì thấy được và tôn kính những điều kỳ diệu.

Tuy nhiên, hầu hết chúng ta nghĩ rằng hạnh phúc là thứ gì đó đã mất trong quá khứ hay một đỉnh cao phải đạt đến trong tương lai xa (tôi sẽ hạnh phúc khi...). Chỉ có rất ít người

hiểu rằng hạnh phúc chỉ có thể đạt được trong *hiện tại*. Đúng vậy, giống như những điều tốt đẹp, hạnh phúc thường khó đạt được. Nhưng tôi hứa với bạn là nắm bắt được hạnh phúc không phải là chuyện không thể.

Kỷ luật

Vậy làm thế nào để bắt được con chim xanh hạnh phúc? Kỳ lạ là bạn chỉ cần hiểu và áp dụng một khái niệm tưởng chừng không có chút liên quan đến hạnh phúc là... tính kỷ luật.

Nếu có một yếu tố cực kỳ quan trọng cho thành công của hành trình tìm kiếm sự thịnh vượng và hạnh phúc thì đó là tính kỷ luật. Bạn có thể không chấp nhận khái niệm này vì nó khiến bạn liên tưởng đến hình ảnh của một viên sĩ quan huấn luyện khó tính hay một giáo viên nghiêm khắc vung vẩy cây thước kẻ, nhưng tôi chắc chắn với bạn rằng việc tôn trọng tính kỷ luật nắm giữ chiếc chìa khóa để bạn đạt đến ước mơ và khát khao của mình. Ngạc nghiên? Vậy thì chúng ta nên dành một chút thời gian để định nghĩa tính kỷ luật.

Kỷ luật là chiếc cầu nối giữa ý tưởng và kết quả đạt được... chất keo kết dính cảm hứng và thành quả... điều kỳ diệu để biến nhu cầu tài chính thành sự sáng tạo một tác phẩm nghệ thuật đầy cảm hứng.

Kỷ luật đến với những ai biết rằng để cánh diều có thể bay bổng thì nó phải cưỡi lên ngọn gió; chỉ những người cố bơi ngược dòng mới có thể đạt được những điều tốt đẹp; sự trôi dạt vô định trong cuộc sống chỉ dẫn đến đắng cay và thất vọng mà thôi.

Kỷ luật là nền tảng để xây dựng nên thành công. Sự thiếu kỷ luật chắc chắn sẽ dẫn đến thất bại.

Thật kỳ lạ là nhiều người lại không thấy mối liên hệ giữa sự thiếu kỷ luật và sự thiếu thành công. Hầu hết mọi người hình dung thất bại như là một sự kiện chấn động, chẳng hạn như một công ty sắp phá sản hay một căn nhà sắp bị thu hồi.

Tuy nhiên, điều này lại không phải là cách thất bại diễn ra. Thất bại hiếm khi là kết quả của một sự việc riêng rẽ. Thay vào đó, nó là hệ quả cộng dồn của một chuỗi dài các thất bại nho nhỏ xảy đến do quá thiếu tính kỷ luật.

Thất bại xảy đến mỗi khi chúng ta thất bại trong việc nghĩ về... *hôm nay,* hành động... *hôm nay,* chăm sóc, nỗ lực, phấn đấu, học tập hay chỉ là giữ được sự tiến bước... *hôm nay.*

Nếu mục tiêu ngày hôm nay của bạn là phải viết mười bức thư nhưng bạn chỉ viết được ba bức, bạn đã thiếu mất bảy bức thư... *hôm nay.*

Nếu bạn tự cam kết sẽ thực hiện năm cuộc gọi nhưng bạn chỉ gọi một cuộc, bạn đã thiếu mất bốn cuộc gọi... *hôm nay.*

Nếu kế hoạch tài chính đòi hỏi bạn phải tiết kiệm mười đôla nhưng bạn không tiết kiệm

được đồng nào, bạn thiếu mất mười đôla... *hôm nay*.

Hiểm nguy ập đến khi chúng ta nhìn vào một ngày lãng phí và kết luận là không hề có thiệt hại gì. Suy cho cùng, đó *chỉ có* một ngày thôi mà. Nhưng nếu bạn cộng dồn những ngày này thành một năm và cộng dồn những năm này để thành một cuộc đời thì có lẽ giờ đây bạn thấy được cách lặp đi lặp lại những thất bại nhỏ của hôm nay có thể dễ dàng đưa cuộc đời của bạn đến một sự hủy hoại to lớn.

Thành công cũng tuân theo đúng như kiểu mẫu trên... nhưng theo chiều ngược lại. Nếu bạn lên kế hoạch thực hiện mười cuộc gọi và bạn còn vượt định mức để đạt con số mười lăm, bạn đã vượt trước năm cuộc gọi... *hôm nay*. Hãy làm tương tự với việc trao đổi thư từ cũng như kế hoạch tiết kiệm của mình và bạn sẽ nhanh chóng nhìn thấy quả ngọt của những nỗ lực mà bạn tích lũy qua từng năm và cuối cùng là qua cuộc sống.

Kỷ luật là một chiếc chìa khóa quan trọng. Nó mở cánh cửa dẫn đến thịnh vượng và hạnh phúc, nền văn minh và sự hiểu biết sâu sắc, lòng tự trọng cao và thành tựu lớn, nó đồng hành cùng cảm giác tự hào, thỏa mãn và thành công.

Làm thế nào để có được tính kỷ luật?

Thứ nhất, bạn phải nhận thức được tầm quan trọng của kỷ luật trong cuộc sống của mình. Hãy bắt đầu bằng cách tự hỏi: “Tôi muốn đạt được điều gì trong cuộc đời của mình? Tôi cần phải thay đổi những gì để đạt được những mục tiêu đó?”

Thứ hai, hãy tự hỏi mình: “Liệu tôi có muốn thực hiện những điều đó?” và trả lời thành thật. Nếu câu trả lời là “có” thì bạn cần làm một cam kết dài hạn để duy trì tính kỷ luật của mình một cách khôn ngoan, bài bản, *nhất quán*.

Cuối cùng, cam kết dài hạn của bạn cần phải được tuân thủ trong bất cứ hoàn cảnh nào và sẽ được kiểm nghiệm khi những tình huống cản trở bạn thực hiện cam kết đó xuất hiện.

Chắc chắn tính kỷ luật sẽ làm nhiều điều *cho* bạn và quan trọng hơn, nó sẽ làm cho bạn có được những cảm giác tốt đẹp về bản thân.

Ngay một kỷ luật nhỏ nhất cũng có tác động khó tin đến thái độ của bạn. Và cảm giác tốt đẹp mà bạn có được – đó là cảm xúc dâng trào về giá trị của chính mình khi *bắt đầu* tuân theo một kỷ luật mới – cũng tốt đẹp gần như cảm giác có được khi *hoàn thành được* các yêu cầu của một kỷ luật.

Kỷ luật mới sẽ thay đổi ngay lập tức chiều hướng cuộc đời bạn như con tàu chuyển hướng giữa đại dương và nhắm đến một hướng mới.

Một số người tin rằng kỷ luật là điều không tự nhiên – chỉ cần những gì *đang hiện hữu* là đủ. Họ coi nhu cầu hoàn thành mục tiêu là hành vi nhân tạo, thiếu tự nhiên. Thế nhưng thực tế là tính kỷ luật có sự phối hợp với tự nhiên – nơi mà mọi thứ đều phải nỗ lực.

Cái cây sẽ tăng trưởng chiều cao tới mức nào? Nó phải tranh đấu với sức mạnh của lực hút trái đất và tiếp tục hấp thụ ánh nắng mặt trời để cao hết mức có thể. Đúng vậy, cuộc đấu tranh này của cái cây không phải là một hành vi có ý thức – cây không có não. Nhưng *tôi và bạn* đã được ban cho khả năng *chọn lựa* có ý thức để cật lực làm việc và trở thành tất cả những gì chúng ta có thể trở thành.

Kỷ luật hấp dẫn cơ hội. Cơ hội lớn luôn đến với những người có ý thức phát triển kỹ năng và đam mê hành động. Người thông qua kỷ luật và cam kết để thiết lập tầm nhìn cao hơn cho bản thân sẽ nắm bắt những cơ hội mà những tâm hồn yếu đuối hơn không bao giờ thấy được.

Kỷ luật là một quá trình chuyên biệt của những hành vi và ý nghĩ thông minh để chấm dứt sự kích động và khuyến khích thái độ lịch sự, nhã nhặn... nhờ đó phát triển những hành động tích cực và khống chế những ý nghĩ tiêu cực... để thúc đẩy nỗ lực thành công và từ chối chấp nhận thất bại... để tăng cường sức khỏe và hạn chế bệnh tật.

Bất kỳ ai cũng có thể bắt đầu quá trình tuân thủ tính kỷ luật. Bạn cũng có thể làm điều đó theo từng cấp độ, từng bước theo thời gian.

Có một tin rất thú vị là...

Bạn có thể bắt đầu... hôm nay!

Đừng nói: “Nếu tôi đã có thể, tôi cũng sẽ”. Hãy nói: “Nếu tôi sẽ, tôi có thể!”

Hãy bắt đầu quá trình mới này và bắt đầu với những điều nhỏ. Và sau đó học cách để tuân thủ những cam kết mới của bạn. Kết quả của sự bắt đầu tưởng chừng không quan trọng này sẽ giúp bạn cảm nhận được sự tuyệt vời của tính kỷ luật. Và kể từ đó, bầu trời mới là giới hạn.

Hành động

Vì thế, để thành công, hãy bắt đầu một kế hoạch thành công. Để trở nên giàu có, hãy phát triển một kế hoạch “giàu có”. Nên nhớ, bạn không cần phải giàu có mới có được kế hoạch giàu có; một người không có bất kỳ phương tiện nào cũng có thể có một kế hoạch để “trở nên giàu có”.

Có rất nhiều kiểu kế hoạch khác mà bạn có thể tạo ra:

- Nếu bạn bệnh, hãy bắt đầu một kế hoạch sức khỏe.
- Bạn luôn cảm thấy mệt mỏi? Thế thì hãy bắt đầu một kế hoạch đầy năng lượng.
- Cảm thấy hơi thiếu kiến thức? Không thành vấn đề! Hãy bắt đầu kế hoạch học tập.
- Bạn nói rằng bạn không thể? Hãy bắt đầu kế hoạch “Tôi có thể”.

Ai cũng có thể!

Ngay cả một người xấu cũng có thể bắt đầu đọc những cuốn sách tốt. Chìa khóa là tiến một bước... *hôm nay*. Dù là dự án gì, hãy bắt đầu ***hôm nay***.

Bắt đầu dọn sạch ngăn kéo cho chiếc bàn làm việc được sắp xếp kiểu mới... *hôm nay*.

Bắt đầu thiết lập mục tiêu đầu tiên... *hôm nay*.

Bắt đầu nghe cuộn băng tạo động lực... *hôm nay*.

Bắt đầu kế hoạch giảm cân... *hôm nay*.

Bắt đầu kế hoạch gọi điện cho một khách hàng khó tính mỗi ngày... *hôm nay*.

Bắt đầu nạp tiền vào tài khoản mới "đầu tư cho tương lai"... *hôm nay*.

Viết bức thư đã trì hoãn quá lâu... *hôm nay*.

Cái quái quỷ gì vậy! Hãy tạo động lực cho cam kết mới của bạn về cuộc sống tốt đẹp. Hãy xem bạn có thể làm những gì để thực hiện cam kết này. Hãy nỗ lực! Hãy khởi động những bộ tăng tốc của bạn. Hãy chứng minh cho chính bạn rằng thời của chờ đợi và hi vọng đã qua và đây là thời của niềm tin và hành động.

Đó là một ngày mới, một sự bắt đầu mới cho cuộc sống mới của bạn. Với kỷ luật, bạn cũng sẽ phải kinh ngạc trước mức độ tiến bộ to lớn mà bạn có thể đạt được. Bạn sẽ mất gì ngoài cảm giác có lỗi và nỗi sợ quá khứ?

Giờ đây, hãy sẵn sàng với thách thức tiếp theo: Biến ngày đầu tiên cho sự khởi đầu mới của bạn thành một phần của sự khởi đầu mới.

Hãy tiến lên phía trước, hãy xem có bao nhiêu điều bạn có thể bắt đầu và *tiếp tục* trong tuần này, tuần lễ của bạn cho sự khởi đầu mới.

Tiếp theo, hãy biến điều này thành tháng của sự khởi đầu mới... và rồi năm cho sự khởi đầu mới. Vào lúc bạn hoàn thành năm đầu tiên này của mình, bạn sẽ không bao giờ còn bị quá khứ dằn vặt – thói quen cũ, ảnh hưởng cũ, tiếc nuối cũ, thất bại cũ. Bạn đã sẵn sàng để "bay cùng đại bàng".

Thành công

Thành công là từ khóa thứ năm. Cũng giống như những khái niệm đã được thảo luận, nó có nhiều lớp ý nghĩa.

Thành công cũng là một khái niệm khó định nghĩa, một nghịch lý. Trên hết, chắc bạn cũng thấy nó vừa là hành trình vừa là đích đến.

Đó là sự tiến bộ ổn định, đo đếm được, hướng về phía mục tiêu và việc hoàn thành mục

tiêu.

Thành công vừa là thành quả vừa là sự thông thái sẽ đến với những ai hiểu được sức mạnh tiềm năng của cuộc sống.

Đó là sự nhận biết giá trị và việc vun trồng những giá trị đáng giá nhờ vào tính kỷ luật.

Đó vừa là vật chất vừa là tinh thần, vừa thực tế vừa bí ẩn.

Thành công là quá trình "quay mặt" với một vài thứ để hướng đến những điều tốt đẹp hơn – từ chán chường sang làm việc có mục đích, từ kẹo sang trái cây, từ chi tiêu sang đầu tư.

Thành công là hưởng ứng lời mời thay đổi, tăng trưởng, phát triển và trở thành – lời mời chuyển lên một nơi tốt đẹp hơn để có được vị trí thuận lợi hơn.

Nhưng điều quan trọng nhất là thành công giúp bạn có được những gì mà bạn muốn trong cuộc đời. Hãy xem xét mọi khả năng, hãy xem xét tất cả những tấm gương của những người mà cuộc đời họ làm bạn khâm phục. Bạn muốn có được những gì trong cuộc đời của mình? Đó là một câu hỏi lớn!

Hãy nhớ rằng, thành công không phải là một bộ tiêu chuẩn rút ra từ nền văn hóa của chúng ta mà là một tập hợp các giá trị cá nhân được định nghĩa rõ ràng và cuối cùng phải đạt được.

Xây dựng cuộc đời bạn như những gì bạn muốn cho chính mình – đó là thành công. Nhưng làm thế nào để mỗi người có thể thực hiện điều đó? Đó chính xác là những gì mà cuốn sách này sẽ nói đến.

Chiến lược 1
GIẢI PHÓNG SỨC MẠNH CỦA MỤC TIÊU

Chương 2
Mục tiêu:
Điều gì tạo động lực cho con người?

Một buổi sáng, hai tuần sau khi tôi bắt đầu làm việc cho Shoaff, ông ấy và tôi đang cùng ăn sáng. Ngay khi tôi gần ăn xong phần trứng của mình, ông ấy nói: "Jim, chúng ta hãy cùng xem qua danh sách mục tiêu của anh và thảo luận về chúng. Có thể đó là cách tốt nhất để tôi giúp anh ngay lúc này."

Tôi trả lời: "Nhưng tôi không có danh sách này bên mình."

"Ừ, vậy anh đang để nó trong xe hay đâu đó ở nhà hả?"

"Không thưa ông, tôi không có danh sách này ở đâu cả."

Shoaff thở dài. "Ừ, anh bạn trẻ, dường như đây là điểm mà chúng ta nên bắt đầu."

Thế rồi, nhìn thẳng vào mắt tôi, ông ấy bảo: "Nếu anh không có danh sách mục tiêu của mình, tôi đoán là tài khoản ngân hàng của anh chỉ có vài trăm đôla." Ông ấy đoán đúng. Điều đó *thực sự* thu hút sự chú ý của tôi.

Tôi cảm thấy kinh ngạc. Tôi hỏi: "Ý ông là nếu tôi có danh sách mục tiêu của mình thì tài khoản ngân hàng của tôi sẽ thay đổi?"

Ông ấy đáp: "Thay đổi rất nhiều."

Đó là ngày tôi trở thành học trò của nghệ thuật và khoa học về việc thiết lập mục tiêu.

Trong tất cả những thứ tôi đã học được từ thuở ban đầu ấy thì thiết lập mục tiêu là thứ có ảnh hưởng sâu sắc nhất đến cuộc đời của tôi. Mọi mặt trong đời sống của tôi – thành tích, thu nhập, tài khoản ngân hàng, phong cách sống, thậm chí là cá tính – cũng đã thay đổi theo chiều hướng tốt hơn.

Tôi thực sự tin là việc làm chủ được cách thiết lập mục tiêu cũng sẽ có ảnh hưởng sâu sắc đến cuộc đời của bạn và tôi sẵn lòng dành tâm sức để thảo luận về cách thức thường bị hiểu lầm này. Thực tế, tôi mong bạn sẽ làm nhiều hơn là chỉ đọc những chương tiếp theo. Nghiên cứu chúng. Và nếu bạn có bên mình một cuốn sổ tay thì càng tốt hơn nữa.

Sức mạnh của ước mơ

Mỗi người trong chúng ta đều chịu ảnh hưởng của một số yếu tố như môi trường sống (nơi chúng ta sống, trường chúng ta học, cha mẹ và bạn bè của chúng ta); những sự kiện xảy ra trong cuộc đời; kiến thức hay sự thiếu hụt kiến thức; kết quả mà chúng ta gặt hái được từ những nỗ lực của bản thân; khả năng ước mơ của chúng ta...

Tuy nhiên, trong tất cả những yếu tố này, không có yếu tố nào có nhiều sức mạnh tiềm tàng để làm được những điều tốt đẹp bằng khả năng ước mơ của chúng ta.

Ước mơ là những hình dung cụ thể về cuộc đời mà chúng ta muốn hướng đến. Vì thế, khi chúng ta cho phép ước mơ "kéo" mình đi, chúng sẽ giải phóng một sức mạnh sáng tạo có thể khuất phục mọi chướng ngại ngăn trở chúng ta đạt mục tiêu của mình.

Tuy nhiên, để khai thác được sức mạnh này thì ước mơ phải được định nghĩa tốt. Tương lai mù mờ thì sức kéo sẽ yếu ớt. Để *thực sự* đạt được ước mơ của mình, để những kế hoạch tương lai *thực sự* kéo bạn đi, những ước mơ của bạn phải thực sự mạnh mẽ.

Giờ đây bạn có hai cách để đối mặt với tương lai: Bằng việc hoạch định trước hoặc bằng sự âu lo. Hãy thử đoán xem có bao nhiêu người đối mặt với tương lai bằng sự âu lo? Câu trả lời đúng là hầu hết.

Bạn đã từng thấy kiểu người đó – luôn luôn lo lắng, lo lắng và *lo lắng*. Tại sao những người này lại luôn lo lắng như vậy? Vì họ đã không dành thời gian để *thiết kế* tương lai của họ. Trong nhiều trường hợp, họ sống cuộc sống của mình bằng cách cố gắng để được người khác chấp thuận. Trong quá trình này, cuối cùng họ "bám víu" vào quan điểm của người khác về cách sống một cuộc sống. Chẳng có gì đáng ngạc nghiên về việc họ lo lắng – luôn nhìn ra xung quanh và mong chờ sự chấp thuận cho mọi thứ họ làm.

Ngược lại, những người đối mặt tương lai với sự hoạch định trước đã lên kế hoạch cho một tương lai đáng để phấn khích. Họ có thể "thấy" tương lai này bằng con mắt trí tuệ và nó trông thật diệu kỳ. Tương lai thu hút trí tưởng tượng của họ và nó tạo ra một lực kéo to lớn với họ.

Sức mạnh của mục tiêu được xác định rõ ràng

Ước mơ là điều tuyệt vời nhưng như thế vẫn chưa đủ. Có một bức tranh rực rỡ về những kết quả mong muốn thôi thì chưa đủ. Để dựng nên một công trình vĩ đại cần phải có bản thiết kế chi tiết đến từng bước về cách đổ móng, cấu trúc chịu lực... Vì thế, chúng ta cần có các mục tiêu.

Tương tự như một ước mơ được xác định rõ ràng, những mục tiêu được xác định rõ ràng hoạt động như những khối nam châm. Chúng hút bạn về hướng chúng. ***Bạn định nghĩa*** chúng càng tốt, ***bạn mô tả*** chúng càng tốt, ***bạn*** càng ***làm việc*** nỗ lực để đạt được những

mục tiêu này hay nói cách khác là ***chúng hút*** càng mạnh. Khi những "ổ voi" cuộc đời có nguy cơ chặn đứng bạn trên đường đến thành công, bạn cần một khối nam châm mạnh để hút mình về phía trước.

Để hiểu được tầm quan trọng của các mục tiêu, hãy quan sát những người không có bất kỳ mục tiêu nào. Trong xã hội có rất nhiều người như thế. Thay vì thiết kế cuộc đời của mình, những con người lầm lạc này chỉ đơn giản là kiếm sống. Họ phải chiến đấu từng ngày cho việc mưu sinh trong chiến trường kinh tế đầy khốc liệt, chọn cách tồn tại vì vật chất. Không có gì đáng ngạc nghiên khi Thoreau nói rằng: "Hầu hết con người sống những cuộc sống tuyệt vọng thầm lặng."

Lý do

Shoaff đã bảo tôi: "Jim, tôi nghĩ rằng tài khoản ngân hàng hiện thời của cậu không thể hiện đúng trí thông minh của cậu." (Ôi, trời, tôi đã hạnh phúc biết bao khi nghe điều đó!) Ông ấy tiếp tục: "Tôi nghĩ cậu có nhiều tài năng và cậu cũng thông minh hơn nhiều so với những gì cậu nghĩ." Và điều đó hóa ra lại là sự thật; tôi đã thông minh hơn tôi nghĩ vào thời điểm đó.

Tôi hỏi: "Thế thì tại sao tài khoản ngân hàng của tôi không nhiều hơn?"

"Vì cậu không có đủ lý do để đạt được điều đó", bạn tôi đáp. Và rồi ông ấy nói thêm: "Nếu cậu có đủ động lực thì cậu đã có thể thực hiện được những điều khó tin; cậu có đủ thông minh nhưng không có đủ lý do."

Một ý tưởng quan trọng, thực vậy: ***Cần có đủ lý do***.

Từ đó tôi đã phát hiện ra điều này: Lý do đến trước, câu trả lời sẽ đến thứ hai. Dường như cuộc sống có khả năng ngụy trang câu trả lời một cách bí ẩn khác thường để chúng chỉ trở nên hiển nhiên với những ai đủ cảm hứng để tìm kiếm chúng – những người có lý do để tìm kiếm chúng.

Hãy nhìn vấn đề theo một cách khác. Khi bạn biết mình muốn gì và mong muốn đó đủ mãnh liệt thì bạn sẽ tìm ra con đường để đạt được điều đó. Câu trả lời, phương pháp và giải pháp mà bạn cần để giải quyết vấn đề sẽ mở ra cho bạn trên con đường tìm kiếm này.

Này, điều gì sẽ xảy ra nếu bạn buộc phải trở nên giàu có? Điều gì sẽ xảy ra nếu mạng sống của những người bạn yêu thương *phụ thuộc* vào khả năng chi trả của bạn cho dịch vụ y tế tốt nhất?

Chúng ta hãy cùng đẩy giả thiết đi xa hơn rằng bạn vừa được biết về một cuốn sách hay cuộn băng sẽ chỉ cho bạn cách để trở nên giàu có. Bạn có mua không? Tất nhiên bạn sẽ mua.

Vì bạn đang đọc một cuốn sách về thành công, bạn sẽ biết là có *nhiều* cuốn sách và cuộn băng hay về chủ đề làm giàu. Nhưng nếu không buộc phải trở nên giàu có thì chắc bạn sẽ không đọc sách hay mất thời gian để nghe băng. Có một câu nói cũ: “Nhu cầu là mẹ của phát minh”. Đúng thật! Hãy nhớ điều đó trong đầu để luôn bắt đầu với những lý do của bạn và kế đó mới là những câu trả lời.

Bốn động lực kỳ diệu

Hãy trả lời câu hỏi: “Điều gì thúc đẩy tôi?”

Mỗi người đều được thúc đẩy bởi những động lực khác nhau. Tất cả chúng ta đều có “điểm nóng” của riêng mình. Và nếu bạn chịu khó suy xét tâm trí mình, tôi chắc rằng bạn sẽ tìm được danh sách những điều bạn thực sự cần.

Ngoài mong muốn rõ ràng về những thu hoạch tài chính còn có bốn động lực khác có thể thúc đẩy bạn trở nên xuất sắc. Đó là:

Thứ nhất là sự CÔNG NHẬN. Các công ty lớn và những nhà quản lý kinh doanh khôn ngoan biết rằng một số người sẽ làm việc nhiều hơn vì được công nhận thay vì những tưởng thưởng bằng vật chất.

Đó là lý do tại sao những tổ chức kinh doanh thành công, đặc biệt là những đơn vị liên quan đến bán hàng trực tiếp lại tìm mọi cách thể hiện sự công nhận với bất kỳ thành quả nào dù lớn hay nhỏ. Họ biết rằng trong thế giới đông đúc của chúng ta hầu hết mọi người đều cảm thấy mình quá nhỏ bé và không được ai quan tâm. Sự công nhận là một cách khẳng định giá trị của họ. Thực tế, những ai công nhận người khác thường nói: “Này, bạn thật đặc biệt, bạn tạo nên sự khác biệt.”

Tôi tin rằng nếu các công ty quan tâm hơn nữa đến việc công nhận nhân viên của mình – không chỉ nhân viên kinh doanh mà cả các nhà điều hành, thư ký và nhân viên bảo trì – công ty đó sẽ nhận được năng suất làm việc tăng vọt không thể ngờ.

Lý do thứ hai làm một số người trở nên xuất sắc vì họ thích CẢM GIÁC CHIẾN THẮNG. Đây là một trong những lý do quan trọng nhất.

Nếu bạn bị buộc phải nghiện cái gì đó thì hãy cố làm sao để nghiện chiến thắng.

Tôi có vài người bạn, tất cả đều là triệu phú, họ vẫn làm việc 10 đến 12 tiếng mỗi ngày để làm ra nhiều triệu đôla nữa. Không phải là vì họ cần tiền. Cái họ cần là niềm vui, cảm giác thích thú và sự thỏa mãn mà “chiến thắng” của họ mang lại. Với họ tiền bạc không phải là động lực lớn; họ đã có rất nhiều. Bạn biết đó là gì không? Đó chính là một hành trình mà ở đó cảm giác hào hứng đến từ chiến thắng.

Thỉnh thoảng, thường là ngay sau khi tôi hoàn thành một buổi hội thảo, một vài người

đến gặp tôi và bảo: "Ông Rohn, nếu tôi có một triệu đôla, tôi sẽ không bao giờ làm việc thêm một ngày nào nữa trong đời." Đó có thể là lý do những người nói những điều như vậy không bao giờ làm nên một gia tài. Tất cả họ rồi sẽ bỏ cuộc.

Động lực kỳ diệu thứ ba là GIA ĐÌNH. Một vài người sẽ làm việc vì những người họ thương yêu chứ không phải cho chính họ.

Một người đàn ông mà tôi đã từng gặp đã nói với tôi rằng: "Ông Rohn à, gia đình tôi và tôi có một mục tiêu là đi du lịch vòng quanh thế giới. Chúng tôi sẽ cần một phần tư triệu đôla mỗi năm để làm tất cả những gì chúng tôi muốn làm." Thật không thể tin được! Gia đình của một người đàn ông có gây ảnh hưởng nhiều lên anh ta không? Tất nhiên là có rồi! Những người được thúc đẩy bởi tình yêu quả là những người may mắn!

LÒNG NHÂN TỪ, mong muốn được chia sẻ sự thịnh vượng của bản thân, là động lực kỳ diệu thứ tư. Khi ông vua sắt thép vĩ đại Andrew Carnegie[(1)] qua đời, người ta mở ngăn kéo bàn làm việc của ông và tìm thấy một tờ giấy đã ố vàng. Trên mẩu giấy đó, ngày tháng được ghi từ thời ông ấy còn trong độ tuổi hai mươi, Carnegie đã viết ra mục tiêu chính của đời ông: "Tôi sẽ dành nửa đầu cuộc đời mình để tích lũy tiền bạc. Tôi sẽ dành nửa cuối cuộc đời mình để cho đi toàn bộ số tiền bạc đó."

Bạn biết điều gì không? Mục tiêu này đã truyền cảm hứng cho Carnegie nhiều đến nỗi ông ấy đã tích lũy đến 450 triệu đôla (tương đương 4,5 tỷ đôla vào thời điểm viết cuốn sách này!). Và thật sự là trong suốt phần cuối cuộc đời mình, ông ấy đã vui thích với việc cho đi hết số tiền đó.

Lý do sâu xa

Thật là tuyệt khi được thúc đẩy để làm việc bởi một mục tiêu cực kỳ độ lượng như vậy. Tuy nhiên, tôi phải thú nhận rằng trong những năm đầu của cuộc chiến đấu để vươn tới thành công thì động lực của tôi thực dụng hơn rất nhiều. Tôi gọi đó là lý do sâu xa và tôi sẽ kể các bạn nghe điều gì đã xảy đến với tôi...

Ngày nọ, một thời gian ngắn trước khi tôi gặp Shoaff , tôi đang nằm ườn ở nhà thì nghe tiếng gõ cửa, rụt rè và ngập ngừng. Khi mở cửa tôi nhìn xuống và thấy cặp mắt to màu nâu đang chăm chú nhìn mình. Một bé gái ốm yếu chừng mười tuổi đang đứng đó. Bằng tất cả can đảm và quả quyết mà trái tim nhỏ bé có thể huy động, cô bé nói với tôi rằng cô bé đang bán bánh quy cho Hội Nữ hướng đạo Mỹ[(2)]. Đó là một cuộc giới thiệu thành thục – nhiều hương vị, giá đặc biệt và chỉ hai đôla mỗi hộp. Liệu ai có thể từ chối được chứ? Cuối cùng, bằng nụ cười rộng mở và cực kỳ lễ phép cô bé mời tôi mua.

Và tôi muốn mua. Tôi thực sự rất muốn mua!

Chỉ có một vấn đề thôi. Tôi không có hai đôla! Trời ơi, tôi đã bối rối xiết bao! Tôi – một người cha, từng vào đại học, từng kiếm ra tiền – thế mà không có nổi hai đôla.

Tất nhiên, tôi không thể nói điều đó với cô bé có đôi mắt nâu to ấy. Vì thế tôi đành làm điều tốt nhất vào lúc ấy. Tôi đã nói dối cô bé. Tôi bảo: “Cám ơn, năm nay chú đã mua bánh quy của Nữ hướng đạo rồi. Chú vẫn còn rất nhiều trong nhà.”

Đấy không phải là sự thật. Nhưng đấy là cách duy nhất tôi có thể nghĩ được để thoát khỏi tình cảnh tồi tệ đó. Nó hiệu quả. Cô bé nói: “Thưa chú, không sao đâu ạ. Cám ơn chú nhiều lắm.” Và rồi cô bé quay đi để tiếp tục công việc của mình.

Tôi nhìn chằm chằm theo cô bé trong một khoảng thời gian tưởng chừng vô tận. Cuối cùng, tôi đóng cửa và tựa lưng vào đó, khóc lớn. “Ta không thể tiếp tục sống như thế này thêm chút nào nữa. Ta không thể chịu đựng được tình trạng rỗng túi này nữa, ta không thể chịu được việc nói dối nữa. Ta sẽ không bao giờ phải khó xử lần nữa vì không có đồng nào trong túi.”

Ngày đó tôi đã tự hứa là phải kiếm đủ tiền để trong túi luôn có vài trăm đôla.

Đó là những gì tôi muốn ngụ ý về lý do sâu xa. Có thể nó không khiến tôi giành được bất kỳ giải thưởng cao quý nào nhưng vậy cũng đủ để gây tác động lên suốt phần đời còn lại của tôi.

Câu chuyện bánh quy Nữ hướng đạo của tôi đã có một cái kết đẹp. Một vài năm sau đó, khi đi bộ ra khỏi ngân hàng, nơi tôi vừa gửi vào một số tiền lớn, tôi thấy hai cô bé đang bán kẹo cho một tổ chức dành cho bé gái. Một trong hai cô bé tiến về phía tôi nói: “Thưa ông, mời ông mua một ít kẹo nhé?”

Tôi vui thích nói: “Chú sẽ mua. Cháu có loại kẹo nào thế?”

“Almond moca[(3)] ạ.”

“Almond moca? Đó là loại chú thích! Bao nhiêu vậy?”

“Dạ chỉ hai đô thôi ạ.” Hai đô! Rẻ đến khó tin!

Tôi hào hứng: “Cháu có bao nhiêu hộp kẹo?”

“Năm ạ.”

Nhìn sang bạn của cô bé tôi hỏi: “Vậy cháu còn lại mấy hộp?”

“Cháu còn bốn.”

“Tổng cộng chín. Được rồi, chú sẽ lấy hết.”

Lúc này cả hai cô bé đều đồng thanh la lớn: “Thật ạ?”

“Chắc chắn,” tôi đáp. “Chú có vài người bạn nên chú sẽ chuyển bớt cho họ.”

Phấn khích, cả hai chạy vội lại để xếp tất cả các hộp kẹo vào với nhau. Tôi thọc tay vào túi và trao cho hai cô bé 18 đôla. Khi tôi định đi với những hộp kẹp dưới cánh tay, một cô bé nhìn tôi và nói: “Chú ơi, chú thật tốt bụng!”

Tuyệt làm sao! Bạn có tưởng tượng được rằng chỉ chi ra 18 đôla để có ai đó nhìn vào bạn và nói: “Bạn thật tốt bụng!” Giờ thì bạn biết tại sao tôi luôn mang theo mình vài trăm đôla. Tôi sẽ không bao giờ để mất những cơ hội như thế nữa.

Tôi sẽ kể thêm một ví dụ khác về lý do sâu xa. Tôi có một người bạn tên là Robert Depew. Bobby (tên thân mật thường gọi của Robert) từng là thầy giáo ở Lindsay, California, thủ phủ của ô liu. Sau một vài năm là giáo viên, Bobby mong muốn bỏ việc và bắt đầu một nghề nghiệp mới. Ngày nọ, không nói với bất kỳ ai, anh ấy rời bỏ việc dạy học và nhảy vào lĩnh vực kinh doanh. Khi gia đình Bobby biết được điều đó, anh ấy trở thành mục tiêu của biết bao lời chỉ trích. Nhưng phản ứng tồi tệ nhất là từ người anh trai, người dường như cảm thấy hết sức hài lòng khi chì chiết anh ấy.

“Mày sẽ là đồ bỏ đi,” người anh mỉa mai. “Mày có công việc giảng dạy tốt đẹp. Giờ thì mày mất hết những thứ mày có được. Chắc mày bị mất trí rồi.”

Anh của Bobby luôn nhiếc móc Bobby mỗi khi có cơ hội. Như Bobby kể lại: “Cách hành xử của anh tôi làm tôi rất giận đến mức tôi quyết định phải trở nên giàu có.”

Hiện nay, Robert Depew là một trong những người bạn triệu phú của tôi.

Câu chuyện này, cũng như câu chuyện “bánh quy” của tôi, cho thấy rằng ngay cả sự giận dữ và khó xử khi được định hướng thích hợp cũng có thể đóng vai trò như những động lực sâu xa mạnh mẽ giúp đạt mục tiêu.

Bạn có điều gì tương tự như vậy để kể không? Bạn có một vài tình huống khó xử trong quá khứ muốn xóa khỏi tâm trí không? Bạn biết đó, câu nói của người xưa: “Thành công lớn là sự trả thù ngọt ngào nhất” luôn đúng.

Có bao nhiêu người là có bấy nhiêu lý do để làm việc tốt. Chìa khóa là ***có đủ lý do***. Làm thế nào để một người tìm được “điểm nóng” (hay nhiều điểm) để có thể biến đổi cuộc sống với những thành tích khiêm tốn trở thành một cuộc sống thịnh vượng và hạnh phúc? Đó là chủ đề của chương tiếp theo.

Chương 3
Mục tiêu:
Làm thế nào để thiết lập?

Trong chương một chúng ta đã thảo luận về tầm quan trọng của tính kỷ luật. Giờ đây tôi sẽ yêu cầu bạn thực tập đặc điểm tích cực này.

Nếu bạn vẫn chưa làm theo thì hãy lấy một cuốn sổ tay hay nhật ký ra. Tôi muốn bạn tự chuyển mình từ người theo dõi (người đọc) thành người tham dự (người viết).

Loại bài tập về nhà mà bạn sẽ làm này hơi bất thường bởi nó sẽ kéo dài suốt cuộc đời. Chủ đề là những mục tiêu và như bạn sẽ sớm nhận thấy, chúng luôn tiến hóa, luôn biến chuyển.

Tại sao bạn nên làm việc này? Vì khi thực hiện công việc là lúc bạn đang đi những bước đầu tiên tiến về phía phát triển kiểu cuộc đời mà bạn luôn mơ ước nhưng lại không bao giờ tin rằng nó sẽ xảy đến với mình. Vậy thì hãy bắt đầu nào. Bạn càng sớm áp dụng tính kỷ luật thì bạn càng sớm có được những kết quả tốt đẹp. Và một khi đã có kết quả, tôi hứa là bạn sẽ không băn khoăn tí nào khi phải làm việc nhiều hơn và tuân thủ kỷ luật hơn nữa.

Mục tiêu dài hạn

Hãy mở đầu cuốn sổ tay hay một tờ giấy của bạn với tiêu đề: “Mục Tiêu Dài Hạn”. Nhiệm vụ của bạn là trả lời câu hỏi: “Tôi muốn điều gì trong vòng từ một đến mười năm tới?”

Chìa khóa để làm bài tập này hiệu quả là trong thời gian nhanh nhất hãy viết ra nhiều điều nhất. Hãy dành khoảng đến 15 phút cho toàn bộ bài tập và hãy cố gắng viết ra khoảng 15 điều.

Để giúp bạn bắt đầu, hãy xem xét sáu câu hỏi sau như những hướng dẫn:

1. Tôi muốn làm gì?
2. Tôi muốn trở thành gì?
3. Tôi muốn thấy điều gì?
4. Tôi muốn có cái gì?
5. Tôi muốn đi đâu?

6. Tôi thích chia sẻ điều gì?

Với sáu câu hỏi này trong đầu, hãy trả lời câu hỏi chính yếu: “Tôi muốn điều gì trong vòng từ một đến mười năm tới?” Hãy để đầu óc bạn tự do bay bổng. Đừng vội cố gắng đi vào chi tiết ngay; điều này sẽ thực hiện sau. Ví dụ, nếu bạn muốn có chiếc Mercedes 380SL màu xám với nội thất xanh dương thì chỉ cần viết “380” rồi chuyển sang mục tiếp theo.

Sau khi hoàn tất danh sách của mình, bạn xem xét lại những gì đã viết ra.

Tiếp theo, ghi số năm bạn tin tưởng rằng mình cần phải dành ra để đạt được mỗi mục tiêu hoặc có được mỗi thứ mà bạn đã ghi ra trong danh sách trên. Chẳng hạn như nếu bạn cần ba năm để mua được chiếc Mercedec mơ ước, hãy ghi số 3 đằng sau mục này. Hãy chia mười năm thành bốn giai đoạn: một năm, ba năm, năm năm và mười năm.

Bây giờ, hãy kiểm tra xem những mục tiêu của bạn có cân bằng không. Ví dụ, nếu bạn thấy rằng mình có rất nhiều mục tiêu mười năm nhưng rất ít mục tiêu một năm, nghĩa là bạn vẫn đang do dự và trì hoãn hành động ngay bằng cách dời lại thời gian hoàn thành.

Trái lại, nếu bạn có rất ít mục tiêu dài hạn, có lẽ bạn vẫn chưa quyết định được xem về lâu về dài bạn sẽ sống theo kiểu nào.

Yếu tố then chốt ở đây là phát triển được sự cân bằng giữa những mục tiêu ngắn hạn và dài hạn. (Chúng ta sẽ thảo luận về những mục tiêu ngắn hạn thực sự – những mục tiêu cần dưới một năm để hoàn thành sau).

Bạn có phần nào hoang mang với ý tưởng về việc cần có nhiều mục tiêu không? Bạn có phải là kiểu người cảm thấy thoải mái hơn khi chỉ tập trung vào một mục tiêu ở một thời điểm?

Thật ra, có một lý do thuyết phục cho việc phát triển nhiều lớp mục tiêu. Nếu không có nhiều những mục tiêu đa dạng bạn có thể bị tổn thương như tình trạng từng xảy ra với một số nhà du hành vũ trụ trước đây trên phi thuyền Apollo[(1)]. Một vài người trong số họ, ngay khi trở về từ mặt trăng, cảm thấy tổn thương sâu sắc. Lý do? Nếu đến cả mặt trăng bạn cũng đã từng lên rồi, bạn cần có nơi nào khác để đi?

Sau nhiều năm huấn luyện, hình dung và háo hức về chuyến bay đến mặt trăng, ngay thời điểm trở về, vinh quang biết bao, đã trở thành quá khứ. Đột ngột, mọi thứ dường như kết thúc, các nhà du hành dường như đã hoàn tất công việc của đời mình và thế là trầm cảm bắt đầu.

Sau kinh nghiệm này, về sau, những nhà du hành vũ trụ được huấn luyện để có những dự án lớn khác ngay sau khi hoàn tất chuyến du hành vũ trụ vừa thực hiện.

Hạnh phúc là điều khó kiếm. Dường như cách tốt nhất để tận hưởng cuộc sống là hoàn thành một mục tiêu, đồng thời bắt đầu thực hiện mục tiêu tiếp theo. Sẽ rất nguy hiểm nếu bạn ngủ quên trên chiến thắng. Cách duy nhất để có một bữa ăn ngon miệng khác là tìm

được cảm giác khỏe mạnh và đói bụng.

Nào, bây giờ bạn đã đánh giá và cân đối danh sách của mình, hãy chọn ra bốn mục tiêu ở mỗi hạng mục thời gian (một năm, ba năm, năm năm, mười năm) mà bạn cho là quan trọng nhất với mình. Giờ đây bạn có 16 mục tiêu. Đối với mỗi mục tiêu, hãy viết một đoạn ngắn gồm những điều sau:

1. Mô tả chi tiết những gì bạn muốn. Ví dụ, nếu đó là một mục tiêu vật chất, hãy mô tả chiều cao, chiều dài, giá cả, kiểu loại, màu sắc... Ngược lại, nếu đó là một vị trí công việc hay một doanh nghiệp bạn muốn khởi nghiệp, hãy mô tả chi tiết công việc bao gồm lương, chức vụ, ngân sách thuộc quyền kiểm soát của bạn, số nhân viên...

2. Lý do tại sao bạn muốn hoàn thành hay đạt được những mục tiêu đã mô tả. Ở bước này, bạn sẽ xác định được rằng đó thực sự là điều bạn muốn hay chỉ là ước mong thoáng qua. Nếu không thể đưa ra được lý do rõ ràng và thuyết phục, bạn nên xếp mục tiêu này vào loại bốc đồng chứ không phải là mục tiêu thực sự và thay nó bằng mục tiêu khác.

Bạn thấy không, điều bạn muốn chỉ trở thành động lực mạnh mẽ khi có lý do tốt đằng sau nó. Bạn có thể sẽ phát hiện ra rằng một vài mục tiêu bạn từng xem là quan trọng không còn hấp dẫn nữa vì đơn giản là bạn không thể tìm được lý do đủ tốt để mong muốn chúng. Đó là điều tốt. Việc thực hiện bài tập này sẽ buộc bạn phải phản chiếu, tinh chỉnh và cân nhắc lại. Tất cả những điều này giúp bạn hoạch định tương lai của mình.

Một khi bạn đã xác định được 16 mục tiêu của mình, bạn hãy viết lại chúng lên một tờ giấy khác hay viết vào sổ công tác và thường xuyên mang theo bên mình mọi lúc. Hãy xem lại chúng hàng tuần để xem chúng có còn quan trọng không và bạn có đang thực hiện những bước đi tích cực để hiện thực chúng không. Bạn thấy đấy, thiết lập mục tiêu không phải là việc chỉ làm một lần với những kết quả cụ thể. Thay vào đó, nó là quá trình liên tục, suốt đời.

Mục tiêu ngắn hạn

Tôi định nghĩa mục tiêu ngắn hạn là những mục tiêu cần từ một ngày đến một năm để hoàn thành. Và những mục tiêu này, tuy về mức độ cần thiết thì khiêm tốn hơn những mục tiêu dài hạn nhưng lại tương đương về tầm quan trọng. Một thuyền trưởng có thể thiết lập hành trình dài hạn của mình để đến được đích cuối cùng. Tuy nhiên, dọc theo hành trình này sẽ có nhiều điểm đến ngắn hạn phải được hoàn tất thì cuộc hành trình mới có thể kết thúc thành công.

Cũng giống như cuộc hành trình trên biển, những mục tiêu ngắn hạn của bạn phải được gắn kết với những thành tựu dài hạn. Ưu điểm rõ rệt của mục tiêu ngắn hạn là bạn có thể dự đoán được thời điểm bạn đạt được chúng. Tôi gọi loại mục tiêu này là “người xây niềm tin” vì việc hoàn thành chúng mang lại cho bạn niềm tin để tiếp tục. Vì vậy khi bạn làm việc

chăm chỉ, chong đèn thâu đêm và hoàn tất một nhiệm vụ ngắn hạn, cụ thể, bạn có thể vui sướng với "chiến thắng" của mình và nạp lại cảm hứng để tiếp tục cuộc hành trình.

Đó là lý do tại sao tôi khuyên bạn nên viết vào sổ tay hay lịch công tác của mình những dự án ngắn hạn. Bạn có thể tổ chức những dự án này theo cách của riêng mình. Ví dụ, bạn có thể sắp xếp chúng theo ngày, theo tuần hay tháng. Bạn cũng có thể sắp xếp chúng như là những hạng mục phụ trong các mục tiêu dài hạn của mình.

Khi đã có một danh sách của riêng mình, bạn sẽ rất vui thích mỗi lúc được đánh dấu đã hoàn tất một việc gì đó. Sau khi hoàn thành một mục tiêu, hãy dành thời gian để ăn mừng thành quả của mình. Tiệc mừng này có thể là khoảnh khắc cảm thấy thỏa mãn khi hoàn thành một nhiệm vụ nhỏ hay một sự tưởng thưởng lớn khi thành quả đạt được xứng đáng như vậy. Điều quan trọng là bạn *phải* dành thời gian để thưởng thức chiến thắng của mình. Điều đó sẽ thực sự thôi thúc bạn làm nhiều hơn.

Tuy nhiên cũng như tôi đã thôi thúc bạn uống ly rượu nồng của thành công, tôi có một lời khuyên khác, ít phổ biến hơn: ***Đau khi thất bại***.

Bạn thấy đó, chúng ta trưởng thành nhờ hai loại kinh nghiệm: Niềm vui chiến thắng và nỗi đau thất bại. Vì thế nếu đã tự đặt cho mình nhiệm vụ hoàn thành một dự án nhưng bạn lại làm những việc ngớ ngẩn khác thì hãy tìm cách trả nợ cho sự lười biếng của mình. Hãy chịu trách nhiệm cho cả hành vi tích cực và tiêu cực.

Ngoài ra, đừng tham gia những đám đông dễ dãi. Hãy đến những nơi đòi hỏi cao, những nơi có áp lực hoàn thành công việc cao. Điều đó cũng là một phần trong chiến lược tổng thể để trở nên giàu có và hạnh phúc của bạn.

Trượt dài

Tôi muốn bạn thành công! Đó là lý do tôi cảm thấy lo lắng. Tôi biết hầu hết những người đọc đến trang này đã không kiên định với việc thiết lập và chọn lọc mục tiêu của họ. Tại sao? Vì đó là công việc mất thời gian, đòi hỏi phải suy nghĩ. Tuy nhiên, điều trớ trêu là nhiều người làm việc cật lực ngày này sang ngày khác với những công việc mà họ không thực sự thích thú, khi được yêu cầu dành thời gian để thiết kế tương lai của riêng mình họ thường trả lời: "Tôi không có thời gian." Họ đã để cho điều đó, tương lai của họ, trượt dài.

Tôi biết rằng *hầu hết* mọi người không lập những kế hoạch rõ ràng nhưng bạn đừng thuộc về nhóm *hầu hết* đó. Đừng đi loanh quanh với niềm hi vọng kế hoạch của mình sẽ thành công và nỗi lo lắng hiện rõ trên mặt.

Dù bạn có chấp nhận hay không, nhưng bạn, ngay bây giờ, là một trong những người chơi trò chơi của cuộc đời. Tin tôi đi, nếu bạn không có những mục tiêu để ngắm bắn thì bạn sẽ không thấy thú vị gì với trò chơi này. Không ai trả những đồng tiền chính đáng để xem bạn chơi một trò chơi mà không có ai ghi điểm.

Một người đàn ông nói: “Anh thử làm việc ở vị trí của tôi xem, lúc anh về tới nhà thì đã trễ. Anh ăn quấy quá, xem truyền hình một tí để thư giãn rồi đi ngủ. Anh không thể ngồi đó đến nửa đêm để làm *kế hoạch, kế hoạch*, ***kế hoạch***”. Và đây là anh chàng luôn không trả góp tiền mua xe hơi đúng hạn. Anh ta là người lao động tốt, nhân viên chăm chỉ, người lao động *chân chính*.

Nhưng bạn tôi ơi, tôi phát hiện rằng bạn có thể chân thành và làm việc cật lực suốt cuộc đời mình nhưng rồi lại kết thúc trong đổ vỡ và nghèo túng. Bạn phải trở nên tốt hơn cả người lao động tốt. Bạn phải trở nên tốt hơn cả người lao động tốt. Bạn phải là một người hoạch định tốt, một người thiết lập mục tiêu tốt.

Viết ra những mục tiêu của mình cho thấy bạn quyết tâm thay đổi và thực sự cầu thị, cho thấy bạn nghiêm túc. Và để làm tốt hơn bạn càng cần phải nghiêm túc. Bạn không phải trở nên nghiêm khắc nhưng bạn phải thật sự nghiêm túc. Này, mọi người đều *hi vọng* sẽ làm tốt hơn. Nhưng chỉ hi vọng mà không hoạch định rõ ràng thì có thể bạn sẽ bị tổn thương thực sự. Hi vọng bị trì hoãn quá lâu có thể làm con tim bị bệnh. Đó là tâm bệnh… Tôi biết.

Tôi thường chịu đựng căn bệnh gọi là hi vọng bị động. Đó là thứ tồi tệ. Chỉ có một thứ tệ hơn hi vọng bị động là hi vọng bị động “cam chịu”. Đó là khi một người đàn ông đến 50 tuổi và hết sạch tiền mà ông ấy vẫn mỉm cười và hi vọng. Điều đó *thực sự* tồi tệ. Vì thế hãy nghiêm túc. Viết mục tiêu của bạn ra giấy. Đó là đề nghị của tôi tới bạn – từ kinh nghiệm của bản thân.

Chương 4
Mục tiêu:
Bắt chúng làm việc cho bạn

"Không có ước mơ và tầm nhìn, chúng ta sẽ bị hủy hoại." Điều đó là đúng, nhưng bạn biết không, điều ngược lại cũng đúng. Nếu có ước mơ chúng ta có thể làm được những điều phi thường. Trong những chương trước, tôi đã chỉ cho bạn cách chọn lựa mục tiêu và khởi động để đạt được những mục tiêu đó. Bây giờ bạn sẽ học cách làm cho những ước mơ phù hợp với cuộc sống của bạn.

Trước tiên, bạn cần hiểu rằng một khi bạn đã thiết lập những mục tiêu thực sự quan trọng đối với mình thì bạn không còn là con người trước đây nữa. Những mục tiêu thực sự sẽ tác động đến hầu hết mọi việc bạn làm trong ngày. Chúng cũng luôn bên bạn dù bạn đi bất kỳ đâu. Cái bắt tay của bạn, cách ăn mặc, âm điệu giọng nói, cách bạn cảm nhận – tất cả đều sẽ thay đổi khi bạn đã có mục tiêu. Đó là vì khi mục tiêu của bạn là điều quan trọng thì mọi việc bạn làm đều trở nên có liên quan đến việc hoàn thành các mục tiêu này.

Nhưng để những mục tiêu thực sự thúc đẩy bạn, ảnh hưởng đến cuộc đời của bạn, chúng phải đáng giá. Tôi từng hỏi một người đàn ông: "Mục tiêu trong tháng của anh là gì?" Anh ta đáp: "Tôi cần phải tìm mọi cách để kiếm đủ tiền thanh toán hết đống hóa đơn này..." Đó là mục tiêu của anh ta!

Tôi không nói rằng thanh toán các hóa đơn không phải là một mục tiêu – nó có thể. Nhưng đó là một mục tiêu tầm thường. Tôi chắc chắn sẽ không đưa nó vào danh sách những động lực gây cảm hứng nhất của cuộc sống. Bạn không thể nhảy ra khỏi giường vào sáng thứ Hai và nói: "Ôi trời, lại một lần nữa ra ngoài kia và vật lộn để kiếm đủ tiền thanh toán đống hóa đơn này."

Để những mục tiêu chuyển hóa bạn, bạn phải đặt mục tiêu cao. Thiết lập chúng đủ xa để buộc bạn phải phát triển và nỗ lực hơn nữa; thiết lập chúng đủ cao để kích thích trí tưởng tượng của bạn và thúc đẩy bạn hành động. Tuy nhiên, cũng cần tránh việc thiết lập chúng vượt quá xa tầm với đến nỗi bạn mất sự nhiệt tâm trước khi bắt đầu.

Chủ đích thực sự của mục tiêu

Hãy để tôi chia sẻ với bạn một ý tưởng lý thú. Giá trị thật sự của việc thiết lập mục tiêu *không* nằm ở việc hoàn thành chúng. Việc đạt được những thứ bạn muốn thực sự chỉ thuộc hàng thứ hai. Lý do thực sự của việc thiết lập mục tiêu là để *thu hút* bạn trở thành người có đủ các phẩm chất cần thiết để hoàn thành chúng. Hãy để tôi giải thích:

Bạn nghĩ điều gì là giá trị nhất khi trở thành triệu phú? Đó có phải là hàng triệu đôla? Tôi không nghĩ vậy. Không, giá trị lớn nhất nằm trong kỹ năng, kiến thức, kỷ luật và phẩm chất lãnh đạo mà bạn sẽ phát triển trong quá trình đạt đến địa vị cao. Đó là kinh nghiệm bạn sẽ đạt được trong việc hoạch định và phát triển các chiến lược. Đó là sức mạnh bên trong, bạn sẽ phát triển để có đủ dũng cảm, sự cam kết và quyết tâm nhằm có được một triệu đôla.

Nếu tặng một triệu đôla cho ai đó không có thái độ của một triệu phú thì người đó rất có thể sẽ đánh mất nó. Tuy nhiên khi lấy mất tất cả sự giàu có từ một triệu phú thật sự thì rất nhanh người đó sẽ tạo nên một gia tài mới. Tại sao? Vì những người đã đạt được vị trí triệu phú đã phát triển những kỹ năng, kiến thức và kinh nghiệm để nhân bản quá trình này nhiều lần.

Như bạn có thể thấy, khi một ai đó đã trở thành triệu phú, điều *ít ý nghĩa nhất* là những gì họ có. Điều *quan trọng nhất* là những gì họ đã trở thành.

Đây là câu hỏi bạn nên dành thời gian suy nghĩ kỹ càng: Kiểu người mà bạn muốn trở thành để có được tất cả những thứ bạn muốn? Thực tế, tại sao không viết một vài suy nghĩ về vấn đề này trong sổ tay hay sổ công tác. Viết ra những loại kỹ năng bạn cần phải phát triển và kiến thức bạn cần có. Câu trả lời sẽ mang lại cho bạn vài mục tiêu mới cho sự phát triển cá nhân.

Hãy ghi nhớ quy tắc này: ***Thu nhập hiếm khi vượt ngoài sự phát triển cá nhân***. Đó là lý do tại sao chúng ta phải tự kiểm tra chính mình.

Tôi thường nhìn vào cuộc sống của mình và hỏi: "Ờ, đây là những gì ta muốn nhưng liệu ta có muốn trở thành kiểu người như thế không." Nếu tôi quá lười biếng, nếu tôi không muốn học, đọc, nghiên cứu và phát triển để trở thành những gì mà tôi phải trở thành thì tôi không thể kỳ vọng vào việc thu hút những gì tôi cần. Giờ đây, khi đối mặt với sự chọn lựa, tôi phải quyết định hoặc là thay đổi chính mình hoặc là thay đổi những thứ tôi muốn.

Đừng để bị quá tải

Khi thiết lập mục tiêu, đặc biệt là lần đầu tiên, bạn sẽ rất dễ bị rơi vào tình trạng bị áp đảo bởi quá trình này. Lời khuyên của tôi là hãy thư giãn.

Nếu bạn cảm thấy mình chưa được trang bị đủ để đạt được những gì bạn muốn, hãy nhớ điều này: ***Khả năng của bạn sẽ phát triển để đáp ứng ước mơ của bạn***. Đây là điều kỳ diệu của việc thiết lập mục tiêu. Bạn càng làm việc vì những mục tiêu của mình, càng nhiều cơ hội mới sẽ tự mở ra cho bạn. Và trong mỗi cơ hội mới sẽ có hạt giống giải pháp cho vấn đề trước đây tưởng chừng không giải quyết được.

Vì thế đừng sợ phải bắt đầu. Cuộc hành trình này sẽ mang bạn vượt xa những gì mà trí tưởng tượng điên rồ nhất của bạn có thể nghĩ ra. Tôi biết. Con người của tôi 25 năm trước

khi gặp ông Shoaff giờ đây là một người xa lạ với tôi. Tôi không còn là con người đó. Tôi đã thay đổi. Bạn cũng thế.

Nhiều người sợ phải dấn bước vì những thất bại và đau đớn trong quá khứ. Họ mang theo những gánh nặng trong tâm hồn, những gánh nặng mà nếu bạn không bỏ đi thì sẽ mãi mãi khiến bạn khổ sở.

Bạn ơi, bạn và tôi không thể làm được điều gì để thay đổi quá khứ. Nó đã trôi qua và bị chôn vùi. Tuy nhiên, bạn có thể làm được rất nhiều điều cho tương lai của mình. Bạn không nhất thiết phải là bạn của ngày hôm qua. Bạn có thể thực hiện những thay đổi trong cuộc đời của mình – những thay đổi đáng kinh ngạc trong một thời gian tương đối ngắn. Bạn có thể thực hiện những thay đổi mà bạn không thể nhận thức được ngay, nếu bạn chỉ dành cho mình một nửa cơ hội.

Khả năng của bạn sẽ phát triển. Bạn có thể huy động được những tiềm năng mà bạn chưa từng biết đến sự tồn tại của chúng. Và theo thời gian, bạn sẽ khai thác được những nguồn dự trữ mới ẩn sâu bên trong khả năng sáng tạo của mình. Trước khi nhận biết được điều đó, bạn sẽ có thể hoàn thành được những mục tiêu mà hiện thời dường như không thể nào đạt được. Bạn có thể giải quyết được những chuyện mà bạn chưa bao giờ nghĩ rằng mình có thể giải quyết. Trí óc của bạn sẽ sản sinh những ý tưởng mới mẻ và sáng tạo.

Tại sao mục tiêu lại có sức mạnh lớn đến vậy? Làm thế nào mà chúng có thể làm cho điều này xảy ra? Tôi không biết.

Tôi đoán câu hỏi này thuộc về một lĩnh vực đặc biệt mà tôi gọi là “những bí ẩn của cuộc sống”. Tất cả những gì mà tôi có thể nói với bạn là nó thực sự hoạt động. Hãy phát hiện ra chính mình. Hãy tự cho mình cơ hội để trở thành tất cả những gì mà bạn có thể trở thành và hoàn tất toàn bộ những gì bạn có thể hoàn tất.

Yêu cầu

Có một lời răn trong Kinh Thánh dạy tất cả những gì bạn cần biết để đạt được những gì bạn muốn. Đó là: “Yêu cầu”. Chỉ vậy thôi - *yêu cầu*. Hãy chắc chắn rằng bạn đã học được điều này.

“Yêu cầu” nghĩa là gì? Yêu cầu nghĩa là: “Yêu cầu những gì bạn cần.” Và công thức đầy đủ của nó thực đáng kinh ngạc. Đó là: “Yêu cầu, và bạn sẽ nhận được”[(1)]. Tôi nghĩ chúng ta nên xem xét điều này…

Trước tiên, yêu cầu sẽ khởi động quá trình nhận được. Việc yêu cầu cũng giống như nhấn nút để kích hoạt cỗ máy lạ thường, cả về trí tuệ và tình cảm.

Như tôi đã từng nói, tôi không biết cách thức hay lý do nó vận hành nhưng tôi biết chắc là nó có vận hành.

Có rất nhiều thứ làm việc tốt dù chúng ta có hiểu được cơ chế vận hành của chúng hay không. Chỉ cần vận hành chúng! Một số người không bao giờ khởi động vì họ còn bận nghiên cứu tận gốc rễ. Và sẽ có những người khác chọn cách hái quả trong khi nghiên cứu gốc rễ. Tất cả phụ thuộc vào việc bạn muốn bắt đầu từ đâu. Tôi khuyên bạn nên bắt đầu từ việc yêu cầu.

Thứ hai, nhận, phần còn lại của công thức trên, không phải là vấn đề. Bạn không phải làm việc với phần nhận. Nó tự động. Vì thế nếu việc nhận không khó khăn gì thì vấn đề nằm ở đâu? Đó là thất bại trong việc yêu cầu.

Một người đàn ông nói: “Anh thử làm việc ở vị trí của tôi xem, lúc anh về tới nhà thì đã trễ. Anh ăn quấy quá, xem truyền hình một tí để thư giãn rồi đi ngủ. Anh không thể ngồi đó đến nửa đêm để yêu cầu, *y*êu cầu, ***yêu cầu***”. Và anh chàng này luôn trễ hạn thanh toán hóa đơn. Anh ta là người lao động tốt, nhân viên chăm chỉ, người lao động *chân chính*.

Nhưng bạn phải làm tốt hơn cả làm việc cật lực và chân thành suốt cuộc đời mình nếu không muốn kết thúc trong đổ vỡ và nghèo túng. Bạn phải trở nên tốt hơn cả người lao động tốt. Bạn phải là một người biết yêu cầu tốt.

Anh ta nói: “Giờ thì tôi đã hiểu.” “Suốt cả năm qua tôi đã thức dậy mỗi ngày và hết sức cố gắng. Nhưng không có nơi nào trong nhà tôi có danh sách những thứ tôi yêu cầu cuộc sống.”

Còn bạn thì sao… danh sách của bạn thế nào?

Thứ ba, những gì bạn có thể nhận được cũng giống như đại dương – có rất nhiều. Thành công không bao giờ thiếu. Nó không hữu hạn đến nỗi khi đến lượt bạn thì mọi thứ đã được phân phát hết. Không, không!

Nếu điều đó đúng thì vấn đề là gì? Vấn đề là hầu hết mọi người đến đại dương cơ hội này với một chiếc muỗng canh. Bạn có hình dung ra hình ảnh này không? Một cái *muỗng canh*! Với kích thước của đại dương, liệu tôi có nên gợi ý với bạn thay muỗng canh bằng thứ gì đó lớn hơn? Một cái xô thì thế nào? Đó có thể không phải là thứ tốt nhất bạn có thể làm nhưng ít ra cũng sẽ không làm lũ trẻ cười nhạo bạn…

Có hai điều nữa về yêu cầu…

Thứ nhất, yêu cầu một cách thông minh. Đừng lí nhí trong miệng. Bạn sẽ không có được bất kỳ thứ gì bằng cách nói lí nhí. Phải rõ ràng… phải cụ thể. Yêu cầu một cách thông minh cũng bao gồm việc trả lời được câu hỏi về đặc điểm của những gì mà bạn yêu cầu, chẳng hạn như: Chiều cao, chiều dài, giá cả, thời gian, kích thước, mẫu mã, màu sắc. Hãy mô tả những gì bạn cần. Định nghĩa nó. Nên nhớ, mục tiêu được định nghĩa tốt cũng giống như nam châm. Bạn càng đẽo gọt tốt, chúng hút càng mạnh.

Thứ hai, yêu cầu với sự tin cậy. Tin cậy là phần trẻ thơ trong bạn. Điều này có nghĩa là bạn tin sẽ có được những gì bạn muốn. Hãy tin theo cách của một đứa trẻ. Tin tưởng mà

không hề có chút bi quan, yếm thế của phần người lớn trong bạn.

Bạn thấy đó, phần lớn chúng ta trở nên quá bi quan. Chúng ta đã đánh mất sự ngây thơ tuyệt vời đó, niềm tin và hi vọng trẻ thơ. Đừng để điều này ngăn cản bạn. Hãy tin tưởng và có niềm tin vào chính bạn và mục tiêu của bạn. Hãy hào hứng – đúng như một đứa trẻ. Hãy nhiệt thành như trẻ con – không có thứ gì có thể lan tỏa nhanh hơn.

Trẻ con nghĩ chúng có thể làm được mọi điều. Chúng muốn biết mọi thứ. Thật tuyệt vời! Chúng ghét phải đi ngủ vào buổi tối và vội vàng nhảy ra khỏi giường vào buổi sáng.

Trẻ con có thể hỏi cả ngàn câu hỏi. Và ngay khi bạn nghĩ rằng mình đã có thể dứt ra để làm việc của mình thì chúng sẽ hỏi thêm cả ngàn câu hỏi khác. Nhưng, dĩ nhiên, sự tò mò của chúng là một đặc tính cao quý. Khi kích hoạt cảm giác tò mò nhiệt thành trẻ thơ của chính mình, bạn sẽ dễ dàng trở thành người yêu cầu thành thục hơn.

Thiết lập mục tiêu và quản lý thời gian

Quản lý thời gian là chủ đề phổ biến trong thời đại ngày nay. Có rất nhiều sách, băng từ và hội thảo nói về chủ đề này và rất nhiều người đang khao khát thông tin về phương thức sử dụng thời gian hiệu quả hơn.

Thế còn bạn? Liệu bạn có muốn trở thành người quản lý thời gian tốt hơn? Thế thì bạn cần phải hiểu điều này: ***Nếu bạn không có mục tiêu thì bạn không thể quản lý thời gian hiệu quả***. Năng suất là kết quả của những mục đích được xác định rõ ràng. Việc phân bổ thời gian không có ý nghĩa thiết yếu nếu những mục đích không được xác định chắc chắn và sống động trong tâm trí. Nó đơn giản vậy đó. Đây là một trong nhiều lý do tại sao việc viết ra những mục tiêu trên giấy lại quan trọng đến vậy.

Những ưu tiên

Một trong những khó khăn chúng ta phải đối mặt trong thời đại công nghiệp hóa là sự mất cảm giác về mùa. Không giống như người nông dân với những việc cần ưu tiên thay đổi theo mùa, chúng ta trở nên không còn bị ảnh hưởng bởi nhịp điệu của cuộc sống. Hệ quả là chúng ta không cân bằng được những điều cần ưu tiên. Tôi sẽ minh họa những gì đã nói:

Đối với một nông dân, mùa xuân là mùa cần hoạt động nhiều nhất. Đó là thời gian ông ấy phải làm việc suốt ngày, thức dậy trước mặt trời và vẫn còn làm việc cực nhọc khi đồng hồ điểm nửa đêm. Người nông dân phải duy trì trang thiết bị chạy hết công suất vì chỉ có một khoảng thời gian ngắn để gieo trồng mùa màng của mình. Thế rồi khi mùa đông đến thì ông ấy chỉ còn một ít công việc để giữ cho mình vẫn bận rộn.

Ở đây có một bài học. Học cách sử dụng mùa của cuộc sống. Bạn cần quyết định khi nào thì dốc hết sức và khi nào thì thong thả, khi nào thì cần tận dụng và khi nào có thể để cho

sự việc tiến triển. Bạn có thể dễ dàng duy trì giờ làm việc công sở từ năm này sang năm khác và đánh mất cảm giác tự nhiên về những điều ưu tiên và chu kỳ. Đừng để năm này trộn lẫn vào năm khác trong một chuỗi dường như bất tận những nhiệm vụ và trách nhiệm. Hãy để tâm đến mùa của riêng mình, để đảm bảo rằng bạn vẫn luôn ý thức được về giá trị và bản chất của mọi điều.

Chính và phụ

Một phần quan trọng trong việc thiết lập những việc ưu tiên là học được cách tách biệt những điều phụ trong cuộc sống khỏi những điều chính yếu. Đây là câu hỏi tốt để hỏi chính bạn bất cứ khi nào bạn phải ra quyết định. Đó là điểm chính hay điểm phụ? Bằng cách hỏi như vậy, với mục tiêu luôn nằm trong đầu, bạn sẽ giảm nguy cơ dùng thời gian chính cho những dự án phụ.

Còn một điều nữa mà bạn cũng cần phải nhớ là: Đừng dùng thời gian phụ cho những việc chính. Người ta dễ dàng trộn lẫn các giá trị này. Bố mẹ dành ba giờ để xem ti vi và chỉ dành mười phút để chơi với con cái. Một nhà quản lý dành gần hết ngày điền các bảng biểu và dành rất ít thời gian để khích lệ nhân viên. Những con người này đã đánh mất khả năng nhận biết cái gì là quan trọng và cái gì là vụn vặt.

Khái niệm tương tự cũng áp dụng cho tiền bạc. Đừng tiêu những món tiền quan trọng cho những thứ không quan trọng và ngược lại đừng tiêu những món tiền phụ cho những thứ chính. Một số người tiêu cả đống tiền cho thức ăn để bồi bổ cơ thể và dành rất ít cho những món ăn tinh thần. Nếu bạn tiêu nhiều tiền hơn cho kẹo thay vì vào sách và băng từ để tạo cảm hứng cho tâm hồn chẳng phải là điều ngu ngốc sao?

Cách tốt nhất để sử dụng thời gian và tiền bạc là đưa vào đó giá trị tối đa. Đó được gọi là đầu tư cẩn trọng để đạt kết quả tối đa.

Tập trung

Bất kỳ vận động viên chuyên nghiệp nào cũng có thể nói cho bạn biết về cái giá khủng khiếp phải trả cho sự thiếu tập trung. Chỉ cần một khoảnh khắc mất tập trung bạn sẽ đánh mất vị trí số một cũng như những món tiền lớn. Đừng để điều đó xảy đến với bạn.

Tập trung tối đa vào mọi thứ bạn làm. Khi bạn viết một bức thư – tập trung. Đang cố gắng giải quyết một vấn đề? Tập trung. Đang có một cuộc nói chuyện? Đúng rồi, tập trung. Bạn có thể khó lòng tin được ảnh hưởng của điều này trong cuộc sống của bạn.

Dĩ nhiên, cần có thời gian để trí óc bạn lang thang. Nhưng bạn chỉ nên làm điều đó trong khoảng thời gian bạn đã dành riêng cho việc này. Và khi bạn đi lang thang, đừng làm việc gì khác. Hãy đi dạo trên bờ biển hay lái xe lên núi – rời xa những áp lực của cuộc sống. Hãy để làn gió nhẹ thổi qua mái tóc bạn và để đầu óc mình bay bổng. Mơ mộng. Điều đó tốt

cho bạn. Nhưng chỉ làm điều đó vào lúc bạn đã dành riêng như là “thời gian mơ mộng”. Còn tất cả thời gian khác, tập trung.

Liều lượng hiện thực

Còn một điểm cuối cùng để xem xét... Ngay cả với kế hoạch hành động được cân nhắc cẩn thận nhất, bạn vẫn có thể không đạt được những gì bạn muốn. Tôi biết. Làm sao tôi có thể nói điều đó sau khi dành rất nhiều thời gian để chỉ cho bạn cách để đạt được những thứ bạn muốn? Có phải tôi là kẻ nói hai lời?

Tại sao bạn không đạt được những điều bạn muốn? Bởi đó là cuộc sống. Đôi lúc trời đổ mưa đá lên mùa màng của bạn và hủy hoại mọi thứ. Thỉnh thoảng, những con mối cuộc đời gặm nhấm nền móng của bạn. Như vậy không công bằng, bạn bảo? Có lẽ không. Nhưng bởi đó là cuộc sống nên chúng ta chấp nhận nó vậy.

Tuy nhiên, tin tốt là cũng có rất nhiều tin tốt. Nếu bạn làm theo hệ thống tôi đã chia sẻ với bạn, bạn sẽ đạt được nhiều hơn cả mức nhiều. Bạn sẽ có nhiều cơ hội để đạt được những điều mình muốn hơn. Và đây là những gì tốt nhất mà bạn có thể làm cho bản thân.

Mục tiêu. Không ai có thể cho biết bạn có thể làm gì khi được chúng gợi cảm hứng. Không ai có thể cho biết bạn có thể làm gì khi tin vào chúng. Không ai có thể cho biết điều gì sẽ xảy ra cho bạn khi bạn hành động dựa trên chúng. Chỉ cần thử làm theo hệ thống này trong 90 ngày. Chỉ cần thử nó! Nó có thể vận hành với bạn thậm chí còn tốt hơn đối với tôi.

Tôi cầu mong điều đó cho bạn.

Chiến lược 2
TÌM KIẾM TRI THỨC

Chương 5
Đường đến sự thông thái

Một trong những chiến lược nền tảng để sống một cuộc sống tốt đẹp là biết được bạn cần thông tin gì để đạt được mục đích của mình và cách thức để thu thập thông tin đó.

Một trong những điều tốt đẹp nhất mà ông Shoaff đã làm cho tôi vào thuở ban đầu ấy là đã thấm nhuần trong tôi ý thức về giá trị của việc học.

Ông ấy nói: “Nếu cậu muốn thành công, hãy học thành công. Nếu cậu muốn được hạnh phúc, hãy học hạnh phúc. Nếu cậu muốn làm ra tiền, hãy học cách đạt được sự giàu có. Những người đạt được những điều này không phải bằng sự tình cờ. Đó là kết quả của việc học tập trước tiên và thứ đến là thực hành.”

Bạn có muốn đoán thử có bao nhiêu người coi sự giàu có là một môn học? Đúng, rất ít. Hãy xem xét nhiều nam giới và phụ nữ muốn tìm kiếm giàu có và hạnh phúc, bạn có cho rằng họ học tập cẩn thận những điều đó, bạn không tin vậy phải không? Tại sao họ không học cẩn thận? Đó vẫn là *một điểm khác nữa* trong phân loại đặc biệt mà tôi gọi là “những bí ẩn của cuộc sống”.

Có một câu trong Kinh Thánh nói rằng, “Hãy tìm, sẽ gặp”. Vì thế *đó* là cách để phát hiện kiến thức mới nhằm tạo ra những ý tưởng mới. Tìm kiếm. Để có thể thấy thứ gì đó, trước tiên bạn phải tìm kiếm. Bạn cần một ý tưởng lớn để thay đổi cuộc đời mình? Hiếm khi ý tưởng đó xuất hiện từ hư không. Nhưng nếu bạn kiên trì tìm kiếm kiến thức mà mình cần, ý tưởng đúng sẽ xuất hiện trên con đường bạn đi, thường là vào lúc bạn ít ngờ nhất.

Nắm bắt kho tàng tri thức

Đây là một từ nền tảng khác mà bạn cần quan tâm: ***Nắm bắt***. Những ý tưởng tuyệt vời thường lướt qua rất nhanh và dễ bị quên mất nhưng cũng có thể khiến cho cuộc sống của bạn trở nên rất đáng để sống. Đó là lý do tại sao việc học để nắm bắt những điều này thực sự là một chuyện hết sức quan trọng.

Thứ nhất, học cách nắm bắt những khoảnh khắc đặc biệt. Hãy dùng máy ảnh. Chụp thật nhiều bức ảnh. Có khả năng bắt giữ sự kiện trong chưa đến một giây là một hiện tượng của

thế kỷ 20. Và cũng dễ dàng làm sao để tận dụng hiện tượng này.

Tôi sẽ kể cho bạn một kinh nghiệm gần đây. Trong vòng ba năm qua mỗi năm tôi đều được mời giảng bài tại Đài Loan. Trong một cuộc hội thảo cuối tuần gần đây nhất của tôi, có khoảng một ngàn người tham dự. Bây giờ, nếu có một ngàn người tham dự thì bạn nghĩ sẽ có bao nhiêu máy ảnh trong phòng hội thảo? Đúng – một ngàn! Mọi người mang theo máy ảnh để bắt giữ những khoảnh khắc, những người bạn mới, những kinh nghiệm mới. Tôi đã tốn một phần lớn thời gian ở đó để chụp ảnh cùng những người tham dự.

Bạn có bao giờ xem những bức ảnh cách đây vài thế hệ? Không may là chỉ có rất ít những bức ảnh như vậy vẫn còn lưu hành. Không phải là tuyệt vời sao nếu chúng ta có đủ ảnh để kể toàn bộ câu chuyện về những gì là cuộc sống thực sự cách đây một trăm năm? Vì thế đừng thiếu nhiệt tình. Hãy bảo đảm rằng bạn đã có toàn bộ câu chuyện *của bạn* bằng một kho báu ảnh và video.

Còn một cách khác để nắm bắt tri thức vào trong thư viện cá nhân của mình. Tôi không nói đến những cuốn sách mà các nhà thiết kế nội thất của bạn đã mua. Tôi muốn nói đến những cuốn sách đã sờn gáy và bị đánh dấu chi chít – những cuốn mà bạn chọn để học và chú trọng; những cuốn mà bạn có ghi chú bên lề sách; những cuốn giúp định hình triết lý của bạn về những giá trị của cuộc sống. *Đó* thực sự là một kho báu đáng để nắm giữ!

Ngày nay, với khái niệm truyền thông đã được mở rộng, tôi cũng gộp cả vào kho báu này tất cả các phương tiện truyền thông hiện đại đang định hình và giúp cho cuộc sống của chúng ta tốt đẹp hơn(1). Đó cũng là di sản đặc biệt cho con cháu của chúng ta.

Cuối cùng, bạn sẽ cần nắm bắt mọi tri thức mà bạn có được khi sống cuộc đời của mình. Đó là lý do tại sao tôi khuyến khích bạn, một học viên nghiêm túc về sự thịnh vượng và hạnh phúc, sử dụng một cuốn sổ công tác hay nhật ký để làm nơi thu thập mọi ý tưởng đến với bạn. Những gì sẽ dần dần xuất hiện là một kho báu quý giá đến khó ngờ – ý tưởng kinh doanh, ý tưởng xã hội, ý tưởng văn hóa, ý tưởng đầu tư, ý tưởng về phong cách sống. Bạn có thể hình dung được giá trị trong những điều đó? Chắc chắn loại kho báu này là một gia sản có giá trị hơn chiếc đồng hồ cổ của bạn nhiều!

Cách để trở nên thông thái

Có hai cách để thu thập sự thông thái. Một cách là học từ chính cuộc sống của bạn. Cách thứ hai là học từ cuộc sống của những người khác.

Phản chiếu (reflection) cá nhân

Hãy xem xét cẩn thận kinh nghiệm sống của bạn. Hãy học kỹ năng phản chiếu, đó là suy tư về những sự kiện trong cuộc sống với chủ định học hỏi từ đó. Tôi gọi quá trình này là “tua lại băng từ”.

Những sự kiện trong cuộc sống của bạn là một vài trong số nguồn tài nguyên thông tin tốt nhất. Vì thế đừng chỉ *đi* ngang qua những ngày này của bạn – hãy thu nhận từ chúng. Hãy hiểu biết về những gì xảy ra quanh bạn để có thể tạo những rãnh nhớ về những điều đó ở tận trong ý thức của bạn.

Hãy dành thời gian và nơi chốn cho mọi chuyện. Có thời gian cho hành động và thời gian cho phản chiếu nhưng hầu hết chúng ta không dành thời gian cho việc phản chiếu một cách nghiêm túc. Với lịch trình bận rộn, chúng ta thường bỏ qua phần quan trọng này của công thức để thành công.

Vào cuối mỗi ngày, hãy dành vài phút để ôn lại những gì đã xảy ra trong ngày – nơi bạn đã đi, những gì bạn đã làm, những điều bạn đã nói. Suy tư về những gì đã làm và những gì không làm, những gì bạn muốn lặp lại và những gì bạn muốn từ bỏ. Hãy cố nhớ các sự việc một cách sống động nhất.

Hãy nhớ màu sắc, cảnh trí, âm thanh, đối thoại, cảm nhận. Bạn thấy đó, kinh nghiệm có thể trở thành hàng hóa thậm chí là tiền tệ. Nhưng nó chỉ có thể trở thành như vậy nếu bạn dành thời gian để ghi lại kinh nghiệm này, suy tư về nó và *chuyển* nó thành những thứ có giá trị. Sau cùng, chính hành động của một người trước những gì xảy đến – chứ không phải bản thân những chuyện đó – sẽ quyết định những gì mà cuộc sống của người đó thể hiện. Và để làm những điều tích cực cho cuộc sống, chúng ta phải chắt lọc những thông tin có giá trị từ đó.

Một thời điểm tốt khác để phản chiếu là cuối những khoảng thời gian chính như mỗi tuần, mỗi tháng hay mỗi năm. Cuối mỗi tuần, hãy dành vài giờ. Cuối mỗi tháng, hãy dành một ngày. Và cuối mỗi năm hãy dành một tuần... để xem xét lại, suy tư và phản chiếu với từng chuyện đã xảy đến trong cuộc sống của bạn.

Những người tinh tế đã học được cách thức để tích lũy quá khứ và đầu tư vào tương lai. Khi cha tôi bước sang tuổi bảy mươi sáu tôi nói với ông: “Cha à, cha có thể hình dung được điều gì sẽ xảy ra nếu tập hợp bảy mươi lăm năm qua và đầu tư vào năm thứ bảy mươi sáu của cha?”

Bạn có bao giờ nghĩ về cuộc sống theo cách này? Đó là cách thức mà cuộc sống trở nên hiệu quả và hào hứng chưa từng có. Đừng chỉ sống thêm một năm khác. Thay vào đó, tập hợp những năm tháng bạn đã trải qua và đầu tư chúng vào năm tiếp theo. Đừng chỉ thực hiện một cuộc đối thoại khác. Thay vào đó, tập hợp tất cả những cuộc đối thoại trong quá khứ của bạn và đầu tư chúng vào cuộc đối thoại tiếp theo.

Vì thế hãy khởi động một nề nếp kỷ luật mới. Tìm ra, bằng cách quan sát cuộc sống của bạn, sự việc và cách thức các sự việc vận hành trong thế giới này. Đừng bao giờ để bị nói rằng bạn đã sống một cuộc sống mà không biết gì về nó. Bạn có thể không làm được việc này với tất cả những gì mình tìm thấy nhưng phải bảo đảm rằng bạn tìm thấy tất cả những gì mà mình có thể làm. Cuối cùng, bạn không muốn sống cuộc sống chỉ để phát hiện rằng bạn chỉ sống có 1/10 của nó, rằng bạn đã để cho 9/10 còn lại trôi đi một cách lãng phí.

Trong khi nghiên cứu cuộc sống của mình, hãy chắc rằng bạn học hỏi cả những điều tiêu cực cũng như những điều tích cực, thất bại cũng như thành công. Những cái gọi là thất bại cũng rất hữu ích khi chúng dạy cho chúng ta những bài học có giá trị. Thông thường, những bài học từ thất bại còn giá trị hơn cả những bài học từ thành công.

Một trong những cách để thực hiện đúng điều gì đó là rút kinh nghiệm từ lần làm sai trước đó. Rút kinh nghiệm từ những việc làm sai là khóa học đáng giá trong cuộc sống. Giờ đây, tôi muốn khuyên bạn không nên học khóa này *quá* lâu. Nếu bạn đã làm điều gì đó theo cách thức sai trong mười năm qua thì tôi không khuyên bạn tiếp tục thêm mười năm nữa. Nhưng nếu bạn có thể học nhanh thì không có gì tốt hơn, không có phương thức nào hiệu quả về cảm xúc hơn là học từ những kinh nghiệm cá nhân.

Khi gặp ông Shoaff tôi đã làm việc được sáu năm. Ngay sau khi gặp nhau, ông ấy đã hỏi tôi: “Jim, tính đến giờ cậu đã đi làm trong bao lâu rồi?” Tôi trả lời ông ấy.

“Mọi chuyện thế nào?” ông ấy dấn thêm.

“Không hoàn toàn tốt đẹp,” tôi đáp, hơi khó chịu khi phải thú nhận điều này.

“Thế thì tôi khuyên cậu không nên tiếp tục làm kiểu đó nữa,” ông ấy nói. “Sáu năm đã đủ dài để vận hành một kế hoạch sai.”

Rồi ông ấy hỏi: “Cậu đã tiết kiệm được bao nhiêu tiền trong sáu năm qua?”

“Không được gì,” tôi ngượng ngùng thú nhận.

Nhướng mày, ông ấy nói: “Ai bán cho cậu kế hoạch đó?”

Thật là một câu hỏi kỳ diệu. Tôi *đã* lấy kế hoạch hủy hoại này ở đâu?

Bạn đã từng tin vào kế hoạch của ai?

Giờ đây, tôi phải nói với bạn rằng ban đầu sẽ rất đau đớn khi phải đối chiếu với những kinh nghiệm trong quá khứ của chính bạn. Điều này đặc biệt đúng nếu bạn đã từng gây ra nhiều lỗi lầm giống tôi. Nhưng hãy nghĩ về những gì bạn nhận được! Nghĩ về những tiến bộ mà bạn có thể đạt được khi chấp nhận đối mặt với những sai lầm này!

Học từ người khác

Một cách khác để bạn có được tri thức là bắt chước, thông qua kinh kiệm của người khác. Và bạn có thể học từ thành công cũng như những thất bại của họ. Một trong những lý do khiến Kinh Thánh là một thầy giáo giỏi là vì đó là một tuyển tập những câu chuyện của loài người về cả thất bại và thành công.

Một danh mục những câu chuyện được gọi là “hình mẫu” (examples). Thông điệp là: Làm những gì mà những người này đã làm. Danh mục chuyện khác được gọi là “cảnh báo”

(warnings). Thông điệp là: Đừng làm những gì những tên ngốc này đã làm. Thật là những thông tin hữu ích biết bao!

Nhưng có lẽ thậm chí còn có thêm một thông điệp khác. Nếu câu chuyện của bạn từng được đưa vào cuốn sách của người nào đó thì phải bảo đảm nó được dùng làm hình mẫu chứ không phải để cảnh báo...

Có ba cách mà một người có thể học tập từ người khác:

1. Thông qua những tác phẩm đã được xuất bản như sách, băng cát-xét hay băng video.
2. Lắng nghe những lời thông thái và ngớ ngẩn của người khác.
3. Quan sát những người chiến thắng và những kẻ thất bại.

Chúng ta hãy cùng thảo luận về từng điểm trên:

Sách và băng

Tất cả những người thành công mà tôi từng tiếp xúc đều là những người đọc giỏi. Họ đọc, đọc và đọc. Chính sự tò mò của họ đã thôi thúc họ đọc. Họ chỉ đơn giản là *phải* hiểu biết. Họ thường xuyên tìm kiếm những phương cách mới để trở nên tốt hơn. Đây là mệnh đề hay mà bạn phải nhớ: ***Tất cả những nhà lãnh đạo là những người đọc***.

Đã từng có thời xuất bản gần như được hiểu là những gì được in ra như sách. Nhưng hiện nay chúng ta còn có thể học nhờ sự kỳ diệu của xuất bản điện tử. Tôi muốn nói đến băng cát-xét, băng video và các phương tiện truyền thông hiện đại khác. Nhiều người bận rộn nhất mà tôi biết dùng băng cát-xét để học trong thời gian không làm việc. Ví dụ, họ thường nghe băng trong khi đang lái xe. Lắng nghe băng là cách dễ dàng để thu thập những ý tưởng và kỹ năng mới.

Bạn có biết là có hàng ngàn cuốn sách và băng từ nói về cách để trở nên mạnh mẽ hơn, quyết đoán hơn, diễn thuyết giỏi hơn, lãnh đạo hiệu quả hơn, yêu tốt hơn; phát triển khả năng tác động đến người khác; tìm đối tác; trở nên tinh tế hơn; bắt đầu một công việc kinh doanh – và hàng ngàn chủ đề hữu ích khác? Thế nhưng nhiều người không dùng đến kho tàng tri thức này. Bạn có thể giải thích điều đó không?

Bạn có biết thêm rằng có hàng ngàn người thành công đã cống hiến những câu chuyện đầy cảm hứng của họ ra giấy? Thế mà người ta không muốn đọc chúng. Bạn có thể giải thích điều đó không?

"Người đàn ông" của chúng ta đang bận, tôi đoán thế. Anh ta bảo: "Ừ, vâng. Nhưng anh thử làm việc ở vị trí của tôi mà xem, lúc anh lê tới nhà thì đã trễ. Anh ăn quấy quá, xem truyền hình một tí để thư giãn rồi đi ngủ. Anh không thể ngồi đó đến nửa đêm để làm *đọc, đọc*, ĐỌC." Và đây là anh chàng luôn không trả tiền hóa đơn đúng hạn. Anh ta là người lao

động tốt, nhân viên chăm chỉ, người lao động *chân chính*. Này, bạn có thể chân thành và làm việc cật lực suốt cuộc đời mình và rồi kết thúc trong đổ vỡ, bối rối và xấu hổ. Bạn phải trở nên tốt hơn cả người lao động tốt. Bạn phải là người đọc tốt. Và nếu bạn không thích đọc thì ít ra bạn cũng có thể lắng nghe một cuốn băng tốt trên đường về nhà, đúng không?

Bây giờ bạn không cần phải đọc sách hay nghe băng đến nửa đêm (nhưng nếu bạn phá sản thì đó không phải là ý tưởng tồi). Tất cả những gì tôi yêu cầu là bạn dành hẳn ra, chỉ 30 phút mỗi ngày, để học tập. Thế thôi.

Bạn muốn làm điều đó thật tốt? Thế thì hãy tăng từ phút thành một giờ. Nhưng tối thiểu phải dành ra 30 phút. À vâng, còn thêm một điều nữa: Không được bỏ qua. Thà bỏ một bữa ăn nhưng không bỏ 30 phút học tập của mình. Tất cả chúng ta có thể bỏ được vài bữa ăn nhưng không có ai trong chúng ta có thể đánh mất cơ hội với những ý tưởng, hình mẫu và niềm cảm hứng.

Kinh Thánh dạy chúng ta rằng con người không thể chỉ sống bằng bánh mì. Kinh Thánh dạy chúng ta rằng sau thức ăn, trí óc và tâm hồn, chúng ta phải được nuôi dưỡng bằng từ ngữ. Không may là hầu hết mọi người đều bị tình trạng suy dinh dưỡng tâm trí.

Gần đây tôi bảo với nhân viên của mình rằng: “Một số người đọc ít đến nỗi họ bị còi cọc trí óc.” Bạn không chỉ phải nuôi dưỡng trí óc mà bạn còn nên bảo đảm rằng mình có một chế độ dinh dưỡng trí não hết sức cân bằng. Đừng chỉ nuôi dưỡng trí óc bạn bằng những thứ dễ dãi. Bạn không thể sống bằng kẹo ngọt tinh thần.

Hãy nghĩ về thời gian đọc sách của bạn như là thời gian “đang mở cánh cửa vào kho báu ý tưởng.” Và nếu có ai đó có lý do chính đáng cho việc không mở cánh cửa vào kho báu ý tưởng tối thiểu là 30 phút mỗi ngày hay không đầu tư một ít tiền cho việc tìm kiếm tri thức thì tôi mong được biết lý do đó.

Này, hãy đầu tư tiền bạc. Mua sách và băng cát-xét bạn cần để tự đào tạo. Đừng bất công với bản thân khi tới lúc đầu tư vào tương lai tốt đẹp hơn của chính mình.

Ông Shoaff yêu cầu tôi khởi đầu bằng sách ngay từ khi bắt đầu. Ông ấy bảo: “Phải biết tự đào tạo. Nền giáo dục thông thường sẽ mang lại cho cậu những kết quả thông thường. Hãy kiểm tra con số thu nhập của những người có nền giáo dục thông thường và xem thử đó có phải là những gì cậu muốn. Nếu không phải, nếu cậu muốn nhiều hơn trung bình, cậu phải biết tự đào tạo”. Vì thế tôi bắt đầu xây dựng một thư viện. Và hiện nay tôi có một trong những thư viện tốt nhất.

Ông Shoaff gợi ý một vài cuốn sách để tôi bắt đầu. Một trong số đó là Kinh Thánh mà tôi cũng đã có sẵn. Kinh Thánh gồm 66 sách và bố mẹ tôi đã từng đọc vì thế tôi rất quen thuộc với chúng, thế nên tôi hình dung là mình đã có được khởi đầu khá tốt.

Nhưng ông ấy còn khăng khăng là tôi phải có cuốn *Think and Grow Rich – 13 nguyên tắc nghĩ giàu, làm giàu*[(2)] của Napoleon Hill. Nếu bạn chưa đọc cuốn này, tôi khuyên bạn

nên chạy ngay ra ngoài để mua một cuốn.

Tôi đã đọc cuốn sách tuyệt vời này hàng chục lần. Tôi cần phải làm vậy. Shoaff bảo: "Lặp đi lặp lại là mẹ đẻ của kỹ năng." Và với tình trạng tài khoản ngân hàng của tôi trong quá khứ, tôi cần rất nhiều kỹ năng.

Khi tôi nhìn lại, thông tin trong cuốn sách này đáng giá hàng chục ngàn đôla đối với tôi. Và tôi đã mua nó với giá vài xu. Điều này đã dạy tôi một bài học đầy sức mạnh: ***Đôi khi giữa giá cả và giá trị tồn tại một sự khác biệt vô cùng lớn***. Trước khi gặp Shoaff , tôi thường hỏi: "Nó giá bao nhiêu?" Nhưng ông ấy đã dạy tôi hỏi: "Nó đáng giá như thế nào?" khi tôi bắt đầu đặt cơ sở cuộc đời tôi trên giá trị thay vì giá cả, mọi chuyện bắt đầu xảy đến.

Nên nhớ: ***Bạn là những gì bạn đọc***.

Một trong những điều đầu tiên tôi làm khi viếng thăm một người là nhìn qua thư viện của người đó. Tôi tìm ra được nhiều điều bằng cách nhìn qua bộ sưu tập sách và băng từ của ai đó hơn là qua cuộc trò chuyện vu vơ. Việc chọn sách và băng từ tiết lộ những ý nghĩ, ước muốn và giá trị chính yếu của người đó.

Thư viện của bạn nói gì về bạn? Bạn thấy không, đọc sách không phải là thú tiêu khiển xa xỉ; nó là điều cần thiết cho những ai muốn phát triển. Vì thế đừng giống như một vài người bạn của tôi, những người nghĩ rằng việc tốt nghiệp trung học hay đại học đã mang lại cho họ giấy phép để không bao giờ đọc thêm một cuốn sách nào nữa. Hãy bắt đầu đọc sách. Và đặc biệt là đọc những loại sách giúp bạn giải phóng những tiềm năng bên trong của mình.

Giờ đây bạn có đang nghĩ về tất cả những cuốn sách bạn nên đọc không? Thế thì có vài tin tốt lành đây: Bạn không phải đọc tất cả các sách này một lúc. Hãy cố đọc hai cuốn mỗi tuần. Và nếu như vậy vẫn hơi nhiều, hãy chọn hai cuốn sách mỏng để bắt đầu. Thực hiện điều này trong mười năm và bạn sẽ đọc được trên một ngàn cuốn sách! Bạn có nghĩ rằng việc thu nhận kiến thức từ một ngàn cuốn sách sẽ ảnh hưởng đến nhiều khía cạnh trong cuộc đời bạn không? Dĩ nhiên là thế rồi.

Vậy có nghĩa là nếu bạn không đọc hai cuốn sách mỗi tuần trong mười năm qua thì bạn tụt đằng sau một ngàn cuốn so với những người có đọc. Bạn đã bắt đầu hiểu ra sự thua kém không ngờ mà mình sẽ gặp phải trong mười năm nếu bạn phải dấn thân vào một thị trường mà bạn thua sút đến hai ngàn cuốn sách chưa? Tại sao, vì trong một số cuộc đối đầu phức tạp hơn bạn sẽ đóng vai trò như những tấm bia đỡ đạn. Họ sẽ bắn nát bạn ra.

Nhưng như thế vẫn chưa phải là tất cả. Bạn cũng sẽ bỏ lỡ vài cơ hội tuyệt vời vì thiếu kiến thức. Và triết lý của bạn cũng quá mờ nhạt để có thể bảo vệ bạn trước những khắc nghiệt của cuộc sống.

Thiếu kỹ năng, thiếu tri thức, thiếu sự hiểu biết sâu sắc, thiếu giá trị, thiếu phong cách sống đều là hậu quả của việc không đọc sách. Hãy nhớ rằng, cuốn sách chưa đọc là cuốn

sách không thể giúp ích gì cho bạn. Số sách bạn có thể đọc không bao giờ là quá nhiều nhưng rất có thể sẽ là quá ít.

Lắng nghe

Lắng nghe là phương pháp tuyệt vời để học hỏi. Hãy để tôi đề nghị với bạn một ý tưởng gây sốc: Hãy chọn một người thật sự thành công và mời ông ấy hay cô ấy đi ăn tối. Một người nghèo (tất cả chúng ta đều nghèo nếu so sánh với *một ai đó,* mặc cho chúng ta làm việc tốt tới cỡ nào) nên đầu tư vào việc ăn uống cùng một người giàu. Rồi thì làm gì? Đúng vậy – *lắng nghe.*

Hãy thử xem. Chi ra 50, 60, 80, thậm chí 100 đôla. Hãy thực hiện cho được chín khóa học như vậy. Bắt đầu với những món khai vị và đặt câu hỏi. Ăn món rau trộn (thường mất khoảng 15 phút) và giữ cho cuộc trò chuyện tiếp diễn. Bạn sẽ thường mất 45 phút để ăn xong các món chính – luôn đặt câu hỏi. Gọi món tráng miệng. Hãy xem thử bạn có thể kéo dài bữa ăn trong bao lâu. Hãy cố đạt tối thiểu là hai giờ, bạn có thể học đủ các chiến lược và thái độ để nhân thu nhập của mình lên và thay đổi cuộc đời bạn.

Nhưng dĩ nhiên bạn đúng. Người nghèo không mời người giàu đi ăn ngoài. Đó có thể là lý do họ nghèo.

"Người đàn ông" của chúng ta bảo: "Nếu ông ta giàu thì cứ để ông ta mua bữa tối khốn kiếp của mình! Tôi không phí tiền đâu. Và ngoài ra, nếu anh làm việc ở vị trí của tôi, lúc anh lê tới nhà thì đã trễ. Anh ăn quấy quá, xem truyền hình một tí để thư giãn rồi đi ngủ. Anh không thể dành tất cả thời gian đó để cố tìm ra một người giàu để mời họ ăn." Và anh chàng này luôn trong tình trạng nợ nần. Nợ nần! Anh ta là người lao động tốt, nhân viên chăm chỉ, người lao động *chân chính*. Nhưng bạn có thể làm việc cật lực và chân thành suốt cuộc đời mình và rồi kết thúc trong đổ vỡ và không hạnh phúc. Bạn phải trở nên tốt hơn cả người lao động tốt. Bạn phải là người *lắng nghe* tốt.

Quan sát

Cách thứ ba để học hỏi người khác là quan sát. Hãy nhìn những gì mà người thành công làm. Tại sao? Vì sự thành công để lại những dấu vết. Hãy xem cách mà một người đàn ông thành công bắt tay người khác. Hãy xem cách mà một người phụ nữ thành công đặt câu hỏi. Những người này đều sở hữu những thói quen để thành công. Họ tạo ra khuôn mẫu của hành vi chiến thắng cũng giống như kẻ chậm chân tạo ra khuôn mẫu của hành vi thất bại. Bạn muốn được thăng chức? Hãy quan sát người quản lý của mình. Muốn làm ra nhiều tiền như chú của bạn? Hãy quan sát cách ông ấy quản lý tiền bạc và phong cách sống của ông ấy.

Một trong những lý do bạn nên tham dự hội thảo của những người thành công là vì bạn có thể quan sát họ. Không có cuốn sách hay băng cát-xét nào dù tốt đến đâu có thể chuyển

tải được sức mạnh của truyền thông không lời. Đây là lý do mà băng hình là công cụ tuyệt diệu cho truyền thông toàn diện.

Vì thế hãy trở thành một người quan sát tốt. Đừng để vuột mất bất kỳ dấu hiệu nào có thể giúp bạn thay đổi và khiến cho cuộc sống của mình tốt đẹp hơn.

Đầu tư cho tương lai

Tìm kiếm tri thức là một trong những chiến lược cho sự thịnh vượng và hạnh phúc. Suy nghĩ về việc dành thời gian cho cuộc tìm kiếm tri thức một cách nhất quán, kỷ luật và có mục đích thật sự là một suy nghĩ đầy sức mạnh.

Nhưng cũng giống những thứ có giá trị khác, nó cũng có cái giá phải trả. Và điều này, không may lại làm một số người bất ngờ bỏ cuộc. Tìm kiếm tri thức liên quan đến việc đầu tư. Thực tế, cần phải có ba loại đầu tư để bạn có thể bắt đầu thành công trong cuộc hành trình khó khăn này:

Thứ nhất, nó đòi hỏi sự đầu tư tiền bạc. Đó là tiền để mua sách, băng đĩa và tham dự các buổi hội thảo. Đó là lý do tôi khuyên bạn dành sẵn quỹ giáo dục của riêng mình. Mỗi tháng, dành riêng một khoản thu nhập của bạn và đầu tư vào việc tìm kiếm tri thức cho mình. Hãy chi tiền để nuôi dưỡng người khổng lồ đang ngủ yên bên trong bạn. Số tiền này sẽ rất nhỏ so với những gì bạn có thể nhận lại.

Quan trọng hơn tiền bạc là chi phí tiếp theo: Thời gian. Thời gian là chi phí chủ yếu. Tôi hiểu điều đó. Yêu cầu một người chi tiền là một chuyện nhưng yêu cầu ông ấy bỏ thời gian là chuyện hoàn toàn khác.

Trời ạ, không có đường tắt. Cho đến khi mà một cái máy có thể gắn kết và đổ tri thức vào não bạn thì cần phải có thời gian – thời gian quý báu.

May mắn là cuộc sống có một cách thức độc đáo để tưởng thưởng cho những đầu tư lớn bằng những kết quả lớn. Việc đầu tư thời gian của bạn bây giờ có thể là chất xúc tác cho những thành công của bạn trong tương lai.

Cuối cùng, bạn sẽ phải đầu tư sự nỗ lực. Việc học tập nghiêm túc đòi hỏi nhiều nỗ lực hơn so với học tập bình thường. Trong mọi chuyện bạn làm, cho dù là tự quan sát, đọc hay quan sát người khác, cường độ của sự nỗ lực sẽ có một tác động sâu sắc đến khối lượng kiến thức mà bạn thu được.

Một tâm trí tập trung cũng giống như một phát súng tinh thần bắn trúng vào tấm bia ý tưởng. Và để có được sự tập trung đó bạn cần phải nỗ lực chú ý hơn nhiều. Nhưng chính xác là nỗ lực này sẽ mở cổng “xả lũ” đến nơi những ý tưởng lớn có thể vận hành khả năng kỳ diệu của nó để mang bạn đến gần hơn sự thịnh vượng và hạnh phúc.

Chiến lược 3
HỌC CÁCH ĐỂ THAY ĐỔI

Chương 6
Sự thần kỳ của phát triển cá nhân

Một ngày nọ Shoaff nói: “Jim, nếu cậu muốn thịnh vượng và hạnh phúc, hãy học tốt bài này: Học cách làm việc cật lực cho chính mình hơn là làm cho công việc.”

Kể từ thời gian đó tôi đã làm việc cho sự phát triển của cá nhân mình. Và tôi phải thú nhận rằng đây là nhiệm vụ thách thức nhất. Công việc phát triển cá nhân này kéo dài suốt đời.

Bạn biết đấy, những gì bạn trở thành quan trọng hơn nhiều những gì bạn gặt hái được. Câu hỏi quan trọng phải hỏi trước khi làm một việc gì đó không phải là: “Tôi sẽ được gì?” Thay vào đó, bạn nên hỏi: “Tôi sẽ trở thành cái gì?” Nhận được và trở thành giống như cặp sinh đôi người Thái Lan Chang và Eng Bunker[(1)]: Việc bạn trở thành cái gì sẽ tác động trực tiếp đến những gì bạn nhận được. Hãy nghĩ về nó theo cách này: Hầu hết những gì bạn có ngày hôm nay là do bạn đã thu hút được bằng cách trở thành con người của bạn hôm nay.

Vì thế đây là tiên đề kỳ diệu của cuộc sống: ***Để có nhiều hơn bạn đã có, hãy trở nên hơn hẳn bạn hiện thời***. Đây là nơi bạn nên tập trung toàn bộ sự chú ý của mình. Nếu không, bạn chỉ có thể phải bằng lòng với tiên đề về sự bất biến, đó là: ***Nếu bạn không thay đổi tình hình hiện tại của mình, bạn sẽ mãi chỉ có những gì mình vẫn có***.

Thu nhập hiếm khi vượt quá sự phát triển cá nhân. Thỉnh thoảng thu nhập có một cú nhảy vọt may mắn nhưng nếu bạn không học cách thực hiện những trách nhiệm liên quan tới điều đó, nó sẽ thường thu về mức mà bạn có thể quản lý được.

Nếu có ai trao cho bạn một triệu đôla, tốt nhất là bạn phải hết sức nhanh chóng để *trở thành* một triệu phú. Một người đàn ông rất giàu có đã từng nói: “Nếu bạn lấy tất cả tiền bạc trên thế giới và chia thành những phần bằng nhau cho tất cả mọi người thì tiền bạc cũng nhanh chóng quay lại chỗ cũ của nó như trước kia.”

Bạn khó có thể giữ được những gì không phải đã nhận được thông qua nỗ lực của bản thân mình.

Giá trị

Lúc khởi nghiệp, có một số điều thường làm tôi rối trí. Tôi thường tự hỏi: "Tại sao một người được trả hai ngàn đôla một tháng còn người khác được trả bốn ngàn đôla một tháng dù họ cùng làm việc trong một công ty, quản lý cùng loại sản phẩm, có số năm kinh nghiệm và nền tảng học vấn như nhau?"

Thật là khó hiểu! Tại sao một người lại thực sự làm được gấp đôi tính trên hiệu quả kinh tế? Nếu nhìn ở góc độ đền bù thì sự khác biệt giữa hai ngàn đôla và bốn ngàn đôla một tháng là gì? (Đừng nói với tôi là "hai ngàn đôla". Tự tôi cũng tính được sự khác biệt đó.)

"Đó chắc là vấn đề thời gian," tôi nghĩ. "Một số người làm tốt hơn nhiều vì họ có nhiều thời gian hơn. Mary phải làm việc tốt. Cô ấy có nhiều thời gian. Nếu tôi có tất cả thời gian của Mary, tôi có thể cũng làm tốt như thế." Nghe thật ngớ ngẩn, đúng không nào? Bạn không thể có được thời gian của người khác...

Bạn lại càng không thể kiếm được ở đâu ra nhiều hơn tiếng một ngày. Khi đồng hồ điểm nửa đêm, thế là hết. Vì vậy, nếu bạn có suy nghĩ rằng nếu bạn có thêm thời gian, bạn sẽ kiếm thêm được tiền thì hãy quên chuyện đó đi.

Vậy nếu bạn không thể tạo thêm thời gian, bạn sáng tạo những gì để tạo nên sự khác biệt về kết quả kinh tế? Câu trả lời là *giá trị*. Giá trị tạo nên sự khác biệt. Bạn không bao giờ có thể tạo thêm được thời gian nhưng bạn có thể trở nên có giá trị hơn.

Khái niệm giá trị này là một bài học quan trọng trong kinh tế. Cho dù bạn làm trong một dây chuyền lắp ráp hay trong một cửa hàng tạp hóa, bạn được trả lương theo giá trị. Bây giờ tôi biết rằng bạn sẽ dùng thời gian để mang giá trị ra thị trường. Nhưng bạn không được trả lương cho *thời gian*, bạn được trả lương cho *giá trị*, cho năng suất lao động của bạn.

Một cách sai lầm, "người đàn ông" sẽ nói: "Tôi kiếm được 20 đôla mỗi giờ". Điều đó không đúng! Nếu điều đó đúng, anh ta chỉ việc ở nhà để nhận tiền được gửi đến. Không, anh ta không được trả 20 đôla cho một giờ đó. Anh ta được trả đôla cho *giá trị* được đưa vào một giờ đồng hồ mà anh ta làm việc. Trả lương theo giờ chỉ đơn giản là một cách thức tiện lợi để đo lường giá trị đã được tính toán trước.

Đó là lý do tại sao câu hỏi: "Liệu có thể trở nên có giá trị gấp đôi và làm ra số tiền gấp đôi cho mỗi giờ làm việc? Có cách nào để tôi trở nên có giá trị gấp ba hay thậm chí gấp bốn trong cùng một giờ làm việc?" lại rất quan trọng. Và câu trả lời là: "Dĩ nhiên!" Bạn *có thể* trở nên giá trị hơn *nếu*... (Và luôn có chữ nếu, đúng không?

Bạn có thể thấy, điều này rất dễ bị hiểu lầm. "Người đàn ông" nói: "Tôi có mười năm kinh nghiệm. Tôi không hiểu tại sao tôi không làm tốt hơn". Điều mà anh ta không nhận ra là anh ta *không* có mười năm kinh nghiệm. Những gì anh ta có chỉ là một năm kinh nghiệm được lặp lại mười lần. Anh ta chẳng hề thực hiện một cải tiến hay một cách tân nào trong chín năm!

Ai cũng cần nhiều tiền. Nhưng hầu hết mọi người không tìm kiếm nó ở đúng chỗ. "Người đàn ông" của chúng ta nói: "Tôi cần nhiều tiền hơn, tôi sẽ thuyết phục ông chủ của tôi."

Này, tôi phát hiện rằng những ông chủ thường nổi tiếng vì không trả lương nhanh và dễ dãi. Tôi chưa từng thấy ông chủ nào bất ngờ bị kích động và tăng gấp ba lần lương của ai đó mà không vì bất kỳ lý do gì.

Một vài người nói: "Chúng ta sẽ đấu tranh để được nhiều hơn." Vấn đề là một khi bạn bắt đầu đình công thì bạn sẽ tiếp tục phải đình công khi hợp đồng lao động kết thúc. Ngoài ra, bằng việc đưa ra yêu sách, tất cả những gì bạn nhận được chỉ là những mẩu nhỏ rời rạc – hiếm khi đủ sống. Hãy quên những phương thức chỉ giúp bạn đủ để trang trải chi phí đi.

Nghe này, bạn có thể sống bằng vỏ bánh mì và một đôi giày. Nhưng đó không phải là thứ dành cho bạn. Bạn không đọc cuốn sách này để có được những mẩu bánh vụn rơi rớt từ bàn ăn của cuộc đời. Bạn muốn những bữa đại tiệc, đúng không?

Tôi biết một số nhân viên bán hàng thường tìm kiếm những phương thức mới. Họ nói: "Chúng ta sẽ mua những cuốn sách kinh doanh dạy về những mánh lới buôn bán. Chúng ta áp dụng chúng với những khách hàng tiềm năng, làm lóa mắt họ với những thứ hấp dẫn và lấy tiền của họ trước khi họ biết chuyện gì đang xảy đến." Ừ, tôi đoán bạn cũng có thể thử làm điều đó. Nhưng kinh nghiệm của tôi cho thấy rằng trừ phi bạn làm ăn sòng phẳng – nghĩa là bạn trao cho đối tác những giá trị xứng đáng với những gì họ bỏ ra, còn không bạn sẽ kết thúc ở những nấc thang kinh tế thấp nhất.

Những gì bạn có được bằng mánh lới không có ý nghĩa. Những gì bạn có được bằng yêu sách không có ý nghĩa. Chính những gì bạn có được bằng hiệu suất công việc mới có ý nghĩa.

Tôi thường nghĩ rằng hiệu suất chịu ảnh hưởng chủ yếu từ những nguyên nhân bên ngoài. Nhưng tôi đã phát hiện ra rằng chính những khả năng và phẩm chất bên trong của mỗi con người mới thực sự quyết định hiệu suất làm việc của họ. Tôi đã luôn tìm kiếm câu trả lời từ bên ngoài. Sau đó tôi học được rằng thành công và hạnh phúc không phải là những giá trị để theo đuổi; chúng là những giá trị để phát triển.

Mọi người thường hỏi tôi: "Làm thế nào để tôi có thu nhập trên mức trung bình?" Câu trả lời là, trở thành một người trên trung bình. Bằng cách nào?

Với những người mới bắt đầu, hãy phát triển một cái bắt tay trên trung bình. Một số người nói rằng họ muốn thành công nhưng thậm chí không đầu tư cho cái bắt tay của họ. Cũng dễ dàng như việc cải thiện điều đó, họ lại để cho nó trôi qua. Họ không hiểu. Bạn có muốn là người trên trung bình? Thế thì hãy phát triển một nụ cười trên trung bình; phát triển sự quan tâm đến người khác trên mức trung bình; phát triển cường độ chiến thắng trên trung bình. Điều đó làm thay đổi mọi thứ.

Không có gì vô nghĩa hơn là tìm kiếm một công việc trên trung bình với tiền lương trên trung bình mà không trở thành một người làm việc trên trung bình. Tôi gọi đó là *sự dao động*.

Tôi đã từng nói: "Tôi hi vọng rằng mọi thứ sẽ thay đổi." Đó dường như chỉ là hi vọng của tôi. Nếu các điều kiện không thay đổi thì tôi sẽ gặp rắc rối nghiêm trọng. Sau đó tôi phát hiện rằng *không có thứ gì* sẽ thay đổi và tôi cảm thấy như mình đang chết đuối.

Cách đây không lâu tôi có một cuộc hội thảo ở Honolulu với các nhà điều hành của một công ty dầu lửa. Chúng tôi ngồi quanh một chiếc bàn họp khổng lồ toàn những nhà điều hành hàng đầu từ khắp thế giới. Khi có một người trong số họ nói: "Rohn, ông biết một số người quan trọng trên khắp thế giới. Ông nghĩ sao về những gì diễn ra trong mười năm tới?"

Tôi nói: "Thưa quý ông, tôi thực sự biết những người đó. Tôi có thể nói cho quý ông *chính xác* những gì sẽ xảy ra." Khi tôi nói vậy, căn phòng trở nên lặng như tờ. Tôi tiếp tục: "Theo những người mà tôi biết và theo kinh nghiệm sống của tôi, tôi kết luận rằng trong vòng mười năm tới mọi chuyện sẽ diễn ra như nó luôn luôn diễn ra." (Đến đây bạn sẽ không vui vì những điều tôi đang chia sẻ với bạn đúng không? Đúng là không có ai có thể cảm thấy vui khi nghe những câu trả lời như vậy).

Tôi phải thú nhận là tôi nói điều này để phần nào làm nhụt chí của nhóm người tự cao tự đại này. Nhưng tôi cũng nói điều đó vì nó tuyệt đối đúng!

Thủy triều tràn vào và rồi điều gì xảy ra? Đúng vậy... nó sẽ rút ra. Đó là cách thức đã xảy ra trong ít nhất sáu ngàn năm mà lịch sử đã ghi lại và có lẽ còn lâu hơn thế rất nhiều. Trời sáng và rồi điều gì đã xảy ra? Trời tối... đó là cách thức mà bầu trời đã diễn ra trong ít nhất sáu ngàn năm. Chúng ta không hề bị sốc chút nào vì điều đó.

Nếu, khi mặt trời lặn, một người đàn ông nói: "Chuyện gì xảy ra thế này, chuyện gì xảy ra thế này?" chúng ta đều biết chắc rằng ông ta chỉ vừa mới đến đây, đúng không?

Mùa tiếp theo mùa thu là... bạn lại đúng rồi. Và làm ơn nói cho tôi biết mùa đông đã theo sau mùa thu bao nhiêu lần? *Luôn luôn, không hề sai*... trong ít nhất sáu ngàn năm.

Đúng vậy, một vài mùa đông kéo dài và một số thì ngắn; một vài mùa đông khắc nghiệt và một số dễ chịu. Nhưng dù như thế nào, chúng luôn theo sau mùa thu. *Điều này sẽ không thay đổi*.

Thỉnh thoảng bạn có thể hình dung điều đó, thỉnh thoảng nó lại là điều bí hiểm. Thỉnh thoảng nó diễn tiến tốt, đôi lúc nó là một sự hủy hoại. Bạn thấy đó, nó sẽ không thay đổi. Sau sáu ngàn năm được ghi nhận trong lịch sử, cuộc sống là một sự pha trộn của cơ hội và khó khăn. Nó là vậy.

"Người đàn ông" nói: "Được rồi, vậy thì đời tôi sẽ thay đổi như thế nào?" Và câu trả lời là: "Cuộc đời của anh chỉ thay đổi khi *anh* thay đổi".

Bất cứ khi nào tôi nói, cho dù với những nhà điều hành doanh nghiệp hay với học sinh trung học, thông điệp của tôi luôn giống nhau: "Cách duy nhất để mang lại sự tốt đẹp hơn cho bạn là khi *bạn* trở nên tốt hơn." ***Tốt hơn không phải thứ gì đó bạn mong ước; đó là thứ bạn phải trở thành***.

Mùa của cuộc sống

Đây là hai câu tôi muốn bạn xem xét: Thứ nhất: "Cuộc sống và thương mại giống như các mùa." Thứ hai: "Bạn không thể thay đổi các mùa nhưng bạn *có thể* thay đổi chính mình."

Bây giờ, với sự dẫn đường của hai câu nói trên, chúng ta hãy xem xét về các mùa của cuộc sống và cách mà bạn có thể kiểm soát chúng tốt nhất:

Đông: Thời để tăng trưởng mạnh

Đầu tiên và trước hết, hãy học cách để kiểm soát mùa đông. Có đủ mọi loại mùa đông. Có mùa đông kinh tế khi những con sói tài chính ở trước cửa; có mùa đông thể chất, khi sức khỏe của chúng ta tồi tệ; có mùa đông cá nhân, khi trái tim chúng ta tan nát. Ngày đông tháng giá. Những thất vọng. Cô đơn. Đó là cách mà những bản nhạc buồn được viết ra.

Thế thì câu hỏi lớn là làm thế nào chúng ta kiểm soát được mùa đông. Một vài người đến bên tờ lịch và xé đi tháng Giêng rồi giả như nó không tồn tại. Nhưng đó là cách làm trẻ con. Nó không giải quyết được điều gì.

Để tôi nói cho bạn biết cách mà người trưởng thành làm: Họ trở nên mạnh mẽ hơn. Họ trở nên khôn ngoan hơn. Họ trở nên tốt hơn.

Đó không phải là một ý tưởng tồi – dùng mùa đông để phát triển cá nhân.

Trước khi hiểu được điều này, tôi thường dành những mùa đông của tôi để mong chờ mùa hạ. Tôi đã không hiểu.

Thế rồi, cuối cùng, khi tôi vừa trải qua một mùa bán hàng tồi tệ, Shoaff bảo: "Đừng mong nó sẽ dễ dàng hơn, cậu hãy mong mình tốt hơn. Đừng mong sẽ có ít trục trặc hơn, hãy mong có nhiều kỹ năng hơn. Đừng mong có ít thử thách hơn, hãy mong được khôn ngoan hơn." Vì thế tôi không thể thực tâm nói với bạn rằng tôi đã hoan nghênh mùa đông nhưng tôi có thể nói với bạn rằng tôi đã sử dụng chúng để tăng tốc cho mùa xuân, luôn đến sau mùa đông.

Xuân: Thời để tận dụng

Hãy học cách tận dụng mùa xuân. Hãy là chốn tuyệt vời cho mùa xuân hiển hiện, ngay

sau mùa đông. Cơ hội theo sau khó khăn. Sự phát triển theo sau thoái trào – giống như một guồng máy. Thượng đế là một thiên tài.

Mùa xuân là thời gian để tận dụng các cơ hội. Hãy ghi chú hai từ này: TẬN DỤNG. Đừng để thời tiết dễ chịu đánh lừa bạn. Nếu bạn muốn tốt đẹp vào mùa thu thì đây là lúc để gieo hạt. Thực tế, tất cả chúng ta đều phải xuất sắc ở một trong hai việc. Hoặc là trở nên giỏi trồng trọt trong mùa đông hoặc là phải học cách ăn xin trong mùa thu.

Vì thế hãy bận rộn trong mùa xuân. Chỉ có một số mùa xuân cho mỗi người. Ban nhạc *The Beatles*[(2)] từng viết, "cuộc đời quá ngắn". Và với John Lennon vào lúc ở trên đường phố New York thì cuộc đời là cực ngắn.[(3)]

Hạ: Thời để chăm sóc

Hãy học cách chăm bón và bảo vệ mùa màng của bạn suốt mùa hè. Bạn cần hiểu rằng ngay khi bạn gieo trồng, côn trùng và cỏ dại sẽ cố tìm cách hủy hoại mùa màng của bạn. Và chúng sẽ thành công nếu bạn không ngăn cản chúng.

Một phần của thành công là học được cách bảo vệ những gì bạn đã tạo ra. Và đó là bài học lớn nhất của mùa hè.

Đây là hai sự thật mà bạn sẽ học trong suốt mùa hạ của mình: Thứ nhất, bạn sẽ học được rằng mọi điều tốt đẹp đều sẽ bị tấn công. Đừng ép tôi đưa ra lý do. Tôi không biết tại sao.

Nhưng tôi thực sự biết rằng đó là sự thật. Tất cả mọi khu vườn sẽ bị xâm lấn. Nếu không hiểu được điều này thì bạn quá ngây thơ.

Thứ hai, bạn sẽ học được rằng mọi giá trị phải được bảo vệ. Mọi giá trị - xã hội, chính trị, hôn nhân, thương mại – phải được bảo vệ. Mỗi khu vườn phải được chăm sóc trong suốt mùa hè. Trừ phi bạn bảo vệ những gì mình tin, nếu không khi mùa thu đến bạn chẳng còn lại gì.

Thu: Thời để nhận trách nhiệm

Mùa thu là mùa chúng ta thu hoạch thành quả từ mùa xuân và mùa hạ của mình. Sự trưởng thành có thể được định nghĩa bằng khả năng chịu trách nhiệm về những mùa vụ mà chúng ta đã chăm sóc, dù bội thu hay yếu kém.

Chịu hoàn toàn trách nhiệm là một trong những hình thức cao nhất xác định mức độ trưởng thành của mỗi con người và cũng là một trong những điều khó nhất. Đó là ngày bạn bước qua tuổi thơ để thành người lớn.

Hãy học cách chào đón mùa thu mà không hề phải hối lỗi hay than vãn – không hối lỗi nếu bạn đã làm tốt và không than vãn nếu bạn đã không làm tốt. Điều đó không dễ nhưng nếu bạn đủ trưởng thành bạn sẽ làm được.

Khi còn trẻ, tôi đã từng gặp rất nhiều vấn đề với chuyện này. Phòng trường hợp có ai hỏi, tôi thường mang theo bên mình danh sách những lý do khiến tôi không làm tốt. Danh sách mà tôi gọi bằng cái tên đơn giản "những lý do không làm tốt" với rất nhiều "chứng cớ ngoại phạm".

Tôi đổ lỗi cho chính phủ. Chính phủ nằm ở đầu danh sách của tôi.

Tôi đổ lỗi cho thuế. "Nhìn xem bạn còn lại gì sau khi họ đã lấy mọi thứ."

Tôi đổ lỗi cho giá cả. "Bạn vào một siêu thị với 20 đôla và bước ra với nửa túi thực phẩm."

Tôi đổ lỗi cho thời tiết.

Tôi đổ lỗi cho giao thông.

Tôi đổ lỗi cho chiếc xe của mình và nhà sản xuất xe hơi.

Tôi đổ lỗi cho những mối quan hệ tiêu cực: "Họ luôn phán xét tôi."

Tôi đổ lỗi cho những người hàng xóm yếm thế của mình.

Tôi đổ lỗi cho cộng đồng.

Thấy chưa, tôi có rất nhiều lý do thuyết phục cho việc không làm tốt. Ít ra tôi đã nghĩ vậy.

Shoaff rất tốt bụng nhưng ông ấy cũng thẳng tính. Một ngày nọ ông ấy nhìn tôi với nét mặt hơi lạ lùng và hỏi: "Jim, chỉ là vì tò mò, cậu cho tôi biết tại sao đến giờ cậu đã không làm tốt mọi thứ?" Câu hỏi xuất sắc, đúng không?

Hừm, để chứng tỏ mình không đến nỗi tệ, tôi quyết định nêu hết mọi lý do trong danh sách của mình. Tôi đã lấy hết can đảm để làm điều đó.

Tôi nêu hết danh sách lê thê này – chính phủ, thuế má, giá cả – mọi thứ. Ông ấy kiên nhẫn lắng nghe tôi nêu mọi lý do. Khi tôi nói xong ông ấy săm soi danh sách của tôi trong vài giây. Cuối cùng, lắc đầu, ông ấy nói: "Chỉ có một điểm sai trong danh sách của cậu… *Cậu* không có trong đó."

Sau đó, tôi nhanh chóng xé danh sách "những lý do không làm tốt" của mình. Rồi tôi lấy một tờ giấy mới và viết vào đó một chữ "Tôi".

Tôi thường đổ lỗi cho mọi thứ bên ngoài về sự thiếu tiến bộ của mình cho đến khi tôi phát hiện rằng vấn đề của mình là từ chính mình.

Không phải những gì xảy ra quyết định kết quả. Những gì xảy ra thì đã xảy ra. Và nó xảy ra với tất cả mọi người.

Mọi người đều có câu chuyện của mình. Một vài người nói, “Vâng, nhưng ông không hiểu nỗi thất vọng tôi từng trải qua.” Thôi nào! Mọi người đều có những nỗi thất vọng. Thất vọng không phải là quà tặng đặc biệt chỉ dành cho bạn. Câu hỏi là, bạn sẽ làm gì với chúng?

Các giới hạn tự dựng lên

Để thành công chúng ta phải bằng mọi cách để loại bỏ những giới hạn tự dựng lên đang khống chế sự phát triển cá nhân của mình. Và cho dù bạn là ai thì vẫn có ba rào cản tự dựng lên mà bạn phải giải quyết. Hãy để tôi nói cho bạn nghe về chúng.

Giới hạn thứ nhất là sự trì hoãn công việc. Việc trì hoãn đặc biệt nguy hiểm vì bản chất tích tụ của nó: Khi chúng ta để qua một bên vài nhiệm vụ nhỏ, điều đó dường như không có gì quan trọng. Và nếu chúng ta để cho vài thứ trôi qua trong ngày, đó dường như cũng không phải là một ngày tồi tệ. Nhưng nếu để cho những ngày này chồng chất thì bạn đã tạo nên một năm tồi tệ.

Đổ lỗi là một giới hạn tự dựng lên khác. Lúc này hay lúc khác, tất cả chúng ta đã từng đổ lỗi cho ai đó về chuyện gì đó. Chúng ta đã được đào tạo quá lâu trong việc dựng lên giới hạn này nếu tính từ thuở trong vườn địa đàng nơi người đàn ông nói: “Đó là do người nữ. Cô ấy đẩy tôi vào tình huống này.” Và người đàn bà thì đổ lỗi cho con rắn.[4]

Tại sao chúng ta chỉ tay ra ngoài thay vì nhìn vào bên trong? Bản ngã cố sức để bảo vệ chính nó. Vì thế, khi đổ lỗi cho những lực lượng bên ngoài thì chúng ta không phải đối diện với sự yếu đuối và thất bại của chính mình. Đây phải là lý do tôi cất giữ bản “danh sách các lý do” tai tiếng của mình.

Một trong những mục ưa thích của tôi trong danh sách này là chi phí đắt đỏ. Một ngày nọ, sau khi tôi nói vài điều ngu ngốc về giá của một vật dụng, Shoaff ngắt lời tôi. “Nghe này Jim”, ông ấy nói, “Giá cả không phải là vấn đề của cậu. Vấn đề không phải là *nó* có giá quá cao. Vấn đề là cậu không kham nổi giá của *nó*.” Và ông ấy đã đúng.

Đó không bao giờ là lỗi của *nó*. Nếu bạn cứ đổ trách nhiệm cho *nó* thì bạn sẽ luôn đổ vỡ và thất vọng. Bạn sẽ không bao giờ kiếm đủ. Nhưng khi bạn bắt đầu xác định trách nhiệm của mình thay vì đổ lỗi cho “nó”, bạn sẽ trải nghiệm được sự tăng vọt về phát triển cá nhân và thu nhập.

Sự bào chữa, giới hạn tự dựng lên thứ ba, có liên hệ khá gần gũi với việc đổ lỗi. Đoán thử có bao nhiêu lời bào chữa? Đúng, hàng triệu! Và con người tạo ra thêm một triệu nữa trong hành trình sống của họ. Thực tế, con người đã đi xa biết bao để tránh phải đối mặt với sự thật – sự thật mà *họ* phải chịu trách nhiệm. Tôi đoán là họ thà tạo ra một triệu lời bào chữa còn hơn là làm ra một triệu đôla. (Bạn không thể có được cả hai).

Vì thế đây là câu hỏi nền tảng bạn phải trả lời: Bạn sẽ làm gì, bắt đầu từ *hôm nay,* để cải thiện chính mình? Nó có thể đúc kết như thế này: Nếu bạn không từ bỏ một số giới hạn mà

bạn tự dựng lên, năm năm tới cũng sẽ giống như năm năm qua chỉ trừ một điều là bạn sẽ già hơn năm tuổi. Nhưng nếu nhận lãnh trách nhiệm và từ bỏ dần những giới hạn này, bạn có thể thay bằng năm năm tốt đẹp hơn. Điều này có vẻ thú vị hơn đúng không?

Có nhiều người không thực sự tin tưởng vào chính khả năng của họ. Họ tự hỏi: "Tôi *có khả năng* làm gì? Tôi có thể làm gì để thay đổi cuộc đời mình?"

Trước tiên hãy để tôi đưa cho bạn câu trả lời chung cho những câu hỏi này. *Bạn* có thể làm được những chuyện phi thường nhất, mặc cho cuộc đời đã ném vào con đường của bạn loại mùa đông gì. Con người có thể vươn đến độ cao không thể tin được khi thấy thực sự cần thiết: Một người phụ nữ nhấc chiếc xe hơi hai tấn để cứu con mình; một người đàn ông sống sót qua sự đói khát và bệnh tật trong một trại tập trung vì ông ấy mong ước được nhìn thấy gia đình mình; những người di dân bắt đầu cuộc sống mới bằng việc rửa chén đĩa và trong vòng năm năm, với sự tằn tiện và tiết kiệm, đã sở hữu những doanh nghiệp thịnh vượng của riêng họ với rất nhiều người bản xứ làm thuê cho họ. Thật phi thường!

Tôi cũng phát hiện rằng trẻ em cũng có thể làm được những điều phi thường – nếu chúng có những điều phi thường để làm. Chỉ cần tách chúng khỏi ti vi và thử thách tâm trí và thân thể của chúng, chúng sẽ phát triển thành những con người phi thường.

Con người có thể làm những điều kinh ngạc vì họ thực sự rất phi thường. Bạn và tôi không phải là amip đơn bào, cá, chim hay chó. Chúng ta có thể tạo ra vài thứ từ số không, tiền xu thành gia tài, thất bại thành chiến thắng. Ngược lại, khi một chú chó bắt đầu với cỏ dại thì cũng kết thúc với cỏ dại. Lý do? Nó chỉ là con chó. Nó không có khả năng sáng tạo.

Thế thì hãy chấp nhận thực tế rằng bạn rất phi thường. Hãy yêu thích sự độc đáo của mình! Hãy tìm về bên trong của chính bạn và mang ra nhiều hơn những năng khiếu đặc biệt của con người trong chính bạn. Chúng ở đó, chờ được phát hiện và sử dụng.

Một khi đã tìm được mọi năng khiếu của mình, bạn có thể thay đổi mọi thứ mình muốn thay đổi:

Nếu bạn không thích cách mà điều đó mang đến cho bạn hiện thời, thay đổi điều đó.

Nếu điều đó không đủ, thay đổi điều đó.

Nếu điều đó không phù hợp với bạn, thay đổi điều đó.

Nếu điều đó không làm bạn hài lòng, thay đổi điều đó.

Nên nhớ: ***Bạn có thể thay đổi mọi thứ cho tốt hơn khi bạn thay đổi chính mình cho tốt hơn***. Suy cho cùng, bạn không chỉ là một cái cây hay một con vật, hoàn toàn phụ thuộc vào hành vi bản năng. Bạn là con người, một sáng tạo đáng kinh ngạc nhất.

Bạn và tôi đều quá trải đời để không nghĩ rằng chúng ta có thể thay đổi bằng cách đơn giản là đọc mẩu suy tư triết lý này. Cần phải có rất nhiều thứ hơn thế. Chúng ta sẽ cần gì?

Có lẽ, trước tiên tôi nên nói với bạn về những thứ *không thể* tạo ra thay đổi...

Một vài người sẽ bảo bạn: "Lòng nhiệt tình sẽ tạo nên mọi sự khác biệt." Chúng ta nghe rất nhiều về lòng nhiệt tình với những điều sáo mòn đã cũ. Trong cuộc họp bán hàng tiêu biểu người ta vẫn nghe một khẩu hiệu được hô vang bởi những nhân viên bán hàng với đôi mắt đờ đẫn:

"Để nhiệt.tình.bạn.phải.cảm.thấy.nhiệt.tình."

Nhưng bạn thấy đó, nhiệt tình *tự nó* không có tác dụng. Sau khi bạn thể hiện sự nhiệt tình, nhảy và la hét, vẫn còn vài thứ chờ bạn thực hiện. Và trừ phi bạn thực hiện chúng, mọi chuyện đơn giản là không thay đổi. Một người đàn ông có thể trở nên hoàn toàn kích động với khả năng nâng được khối lượng một trăm ký lô – cho đến khi anh ta đến phòng tập thể dục. Thế rồi anh ấy cần một loại háo hức mới, sự háo hức dài hạn để giữ anh ấy tiếp tục tập luyện cho đến khi nâng được một trăm ký lô. Chúng ta gọi sự háo hức này là *tính kỷ luật*.

Thành thật mà nói, chỉ có tính kỷ luật mới làm được điều đó. Chỉ có nó là cỗ máy cho tiến bộ thực sự. Nếu có một thứ để tạo nên sự háo hức thì đó là tính kỷ luật. Hãy háo hức về khả năng thực hiện những điều cần thiết để phát triển của bạn. Đó là niềm phấn khích thực chứ không chỉ là sự hoảng hốt đầy hi vọng.

Làm sao để thay đổi?

Tất cả chúng ta đều hiểu rõ khó khăn của việc thay đổi những thói quen cũ và cố hữu. Nhưng thói quen bắt đầu thay đổi khi chúng ta bắt đầu thay đổi nhận thức của mình.

Hầu hết chúng ta sẽ không trải nghiệm được một thay đổi to lớn. Không, với hầu hết chúng ta thì thay đổi đến như một quá trình tiến hóa hầu như không thể nhận biết. Chúng ta chỉ thúc nhẹ chính mình tiến đúng hướng, hình thành nên một hay hai thói quen tốt hơn cho đến tận khi cuối cùng chúng ta nhận ra mình đã chuyển sang một khúc quanh lớn của cuộc đời.

Ba lĩnh vực của sự phát triển cá nhân

Trong hành trình phát triển cá nhân của bạn có ba lĩnh vực mà bạn cần xem xét: Bạn có thể chú trọng phát triển chính mình về tâm linh, thể chất và tinh thần.

Tự phát triển tâm linh

Tôi phải thú nhận rằng tôi tự xem mình là người nghiệp dư trong lĩnh vực này. Vì tôi sinh trưởng trong một gia đình tràn đầy niềm tin sâu sắc (cha tôi là một nhà thuyết giáo, một thực tế làm cho tôi – không biết tốt hơn hay tệ hơn – trở thành con của nhà thuyết giáo), tôi được thấm đẫm tình yêu với sự sáng tạo của thượng đế. Nhưng cho dù nền tảng

của bạn là gì chăng nữa (cuốn sách này được viết cho mọi người dù nền tảng và tín điều của họ là gì), tôi tin rằng bạn cũng nên đánh giá về sự phát triển và thay đổi mà mình muốn thực hiện trong lĩnh vực quan trọng này. Những giá trị tâm linh và đạo đức sẽ giúp xây dựng một nền tảng mạnh mẽ làm nền cho hành trình tìm kiếm sự thịnh vượng và hạnh phúc của bạn.

Tự phát triển thể chất

Kinh Thánh dạy rằng chúng ta nên đối xử với thân thể của mình như với một ngôi đền. Và, thực sự, những điều răn về phép vệ sinh trong Kinh Thánh rất tinh tế và đặc biệt.

Nhưng vượt trên cả phép vệ sinh, tôi nghĩ chúng ta cần xác định rõ cách "trang trí ngôi đền của mình," ăn mặc theo cách phù hợp với khao khát thành công của chúng ta.

Hãy đối diện với điều đó, cách mà chúng ta xuất hiện trước người khác thực sự tạo nên sự khác biệt về khía cạnh khả năng của chúng ta trong việc thực hiện tốt nhiệm vụ trên thị trường. Thực tế, có một câu khác trong Kinh Thánh dạy chúng ta phải chăm sóc vẻ ngoài vì con người và chăm sóc phần hồn vì Chúa. Con người nhìn vào vẻ ngoài, ít ra là những giây phút ban đầu và Chúa nhìn vào phần hồn.

Đến đây có thể bạn nghĩ là mọi người không nên phán xét bạn qua vẻ ngoài. Vậy thì để tôi nói với bạn rằng họ có phán xét! Và vì họ có phán xét, bạn nên bảo đảm mình có vẻ ngoài tốt nhất. (Có rất nhiều cuốn sách hay về chủ đề này, vì thế hãy tìm trong nhà sách hay thư viện).

Một khía cạnh khác của việc phát triển thể chất là phải giữ cho cơ thể luôn khỏe mạnh. Cơ thể và tinh thần luôn làm việc với nhau. Và để tinh thần của bạn có được sự bền bỉ, cơ thể của bạn cũng phải khỏe mạnh tương đương.

Bạn có đều đặn tập thể dục không? Nếu không hãy tìm một môn thể dục phù hợp với mình để bắt đầu tập luyện. Ngoài ra, bạn cũng phải lưu ý về thức ăn và những nguồn dinh dưỡng bổ sung của mình.

Tự phát triển tinh thần

Với hầu hết mọi người thì sự phát triển trí óc chấm dứt ở tuổi khá sớm. Một khi họ đã tìm được một công việc tốt thì nhiều người dễ dàng nói ngừng theo đuổi việc phát triển trí óc.

Bạn có bao giờ nghe về đường cong học tập[(5)]? Từ lúc mới sinh cho đến tuổi mười tám, đường cong học tập của chúng ta thể hiện khả năng học tập và ghi nhớ thông tin rất mạnh mẽ. Chúng ta nhanh chóng học được một khối lượng kiến thức đáng kinh ngạc. Tuy nhiên, khi lớn tuổi hơn và tìm được vị trí của riêng mình trên thị trường việc làm thì đường cong học tập của chúng ta đạt đến cực đại.

Trong quá khứ, nếu tất cả những gì bạn muốn là một cuộc sống trung bình, tình trạng

ngưng phát triển trí óc này đã có thể chấp nhận được. Tôi nói *đã* vì điều đó không còn đúng nữa. Ngày nay, thế giới đòi hỏi sự phát triển và học tập liên tục.

Khi công nghệ liên tục phát triển và thay đổi thì không ai có thể đơn giản chỉ duy trì một công việc và hi vọng là công việc đó vẫn như cũ trong 40 năm. Kiểu suy nghĩ ông nội tôi đã làm ở đây rồi cha tôi cũng làm ở đây và giờ tôi làm ở đây đang biến mất và giết luôn hi vọng của những ai không muốn chấp nhận nhu cầu phải phát triển và phải thích nghi.

Nhìn ở mặt tích cực, bạn có thể hình dung được mình sẽ trở thành như thế nào nếu bạn luôn duy trì việc gia tăng đường cong học tập trong suốt cuộc đời của mình? Bạn có thể tưởng tượng về những khả năng mà mình sẽ phát triển, những hiểu biết sâu sắc nào mà mình sẽ đạt được?

Cách dễ dàng để có kỷ luật

Vì sự hình thành thói quen trong quá trình phát triển cá nhân đòi hỏi nỗ lực kiên trì mà chỉ có tính kỷ luật mới có thể mang lại nên hãy để tôi cung cấp cho bạn chiếc chìa khóa cho tính kỷ luật.

Hãy khởi động với những yêu cầu kỷ luật nhỏ và bắt đầu kết nối chúng với nhau. Dần dần, bạn sẽ thấy rằng bằng cách tuân thủ nhiều kỷ luật nhỏ bạn sẽ làm chủ được tính kỷ luật lớn.

Tôi mong mỏi bạn đảm nhận một thử thách nhỏ, thứ gì đó mà bạn có thể làm ngay. Và sau đó tiếp tục với một thử thách khác. Sẽ đến một lúc, khi những thách thức lớn xuất hiện trên con đường của mình thì bạn có thể hoàn toàn tự tin để kiểm soát chúng.

Bạn muốn giảm cân? Bắt đầu ăn bánh mì không có bơ.

Bạn muốn đến châu Âu? Bắt đầu để dành 20 đôla mỗi tuần.

Bạn muốn đúng giờ? Bắt đầu thức dậy sớm hơn nửa giờ.

Bạn muốn đạt doanh số một triệu đôla? Bắt đầu bằng doanh số 50 đôla.

Như Robert Schuller[(6)] đã nói: “Tiến dần từng phân, mọi chuyện nhẹ bâng”[(7)]. Nhưng nếu bạn chưa bao giờ thực hiện những bước nhỏ thì không có ai, kể cả chính bạn, sẽ tin tưởng bạn trong những chuyện lớn. Đừng như một người đàn ông ưỡn ngực ra khỏi nhà mình và khẳng định có thể giải quyết chuyện lợi nhuận của một doanh nghiệp trong khi anh ta thậm chí còn không giải quyết xong ngân sách cá nhân của chính mình. Anh ta nghĩ mình là ai vậy!

Sẽ là sai lầm khi nói rằng: “Đó chỉ là một bước nhỏ mà tôi bỏ qua.” Điều đó là không thể! Mỗi tiêu chuẩn thấp sẽ ảnh hưởng tiêu cực tới toàn bộ phần còn lại trong hiệu suất của bạn. Tại sao? Vì khi làm dưới khả năng của mình, bạn sẽ tạo ra sự thiếu công nhận chính

bản thân mình. Và việc thiếu công nhận chính mình là cản trở lớn nhất để thành công.

Tự tạo động lực

Gần đây tôi có một chuyến đi giảng bài ở Úc và được phương tiện truyền thông phỏng vấn. Họ hỏi: "Ông Rohn, ông có phải là một trong những người tạo động lực của Mỹ?" Tôi nói: "Không, tôi là một doanh nhân. Tôi chỉ có thể chia sẻ ý tưởng và kinh nghiệm của mình còn mọi người phải tự tạo động lực cho chính họ."

Phải mất một thời gian nhưng cuối cùng tôi nhận ra rằng bạn không thể thay đổi người khác. Có Chúa chứng giám, tôi đã cố thử rồi.

Có một dạo tôi quản lý một nhóm nhân viên bán hàng rất tẻ nhạt. Cảm thấy bị thách thức, tôi bảo: "Tôi sẽ làm cho họ thành công cho dù việc đó có giết tôi." Đoán xem? Tôi gần chết.

Chúng ta chỉ có thể tìm được những người tốt chứ không thể làm cho ai đó thay đổi và trở nên tốt hơn. Chắc chắn, *họ* có thể thay đổi *chính mình* nhưng tôi và bạn không thể thay đổi họ. Có người hỏi tôi: "Làm thế nào để tôi tuyển dụng được người tốt?" Và tôi trả lời: "Bạn phải tìm ra người tốt." Đó là câu trả lời tốt nhất mà tôi có thể đưa ra.

Đây là quy tắc đầu tiên của việc quản lý thành công: ***Đừng gửi vịt vào trường dạy đại bàng***. Tại sao? Vì chẳng ích gì. Tất cả những gì bạn nhận được là những chú vịt không hạnh phúc. Chúng không thể bay vút như đại bàng. Chúng sẽ chỉ cạp, cạp, cạp. Và rồi có ngày chúng "ị" vào bạn. Bạn biết đó… tôi đã từng thử.

Gần đây một trang quảng cáo cho một chuỗi khách sạn đã thu hút sự chú ý của tôi. Dòng chữ lớn viết: "Chúng tôi không dạy người của mình phải dễ thương." *Điều đó* làm tôi chú ý. Và quảng cáo này tiếp tục với một dòng nhỏ hơn: "Chúng tôi chỉ cần tuyển những người dễ thương." Ồ! Thật là một lối tắt thông minh!

Động lực là một điều bí ẩn. Tại sao có nhân viên bán hàng nhìn thấy triển vọng đầu tiên vào lúc bảy giờ sáng còn một nhân viên bán hàng khác chỉ ra khỏi giường vào lúc mười một giờ? Tôi không biết. Đó là một phần trong những bí ẩn của cuộc sống.

Tôi giảng bài cho một ngàn người. Một người ra khỏi lớp và nói: "Ta phải thay đổi cuộc đời mình." Một người khác ra khỏi lớp học, ngáp, thầm nghĩ: "Ta đã nghe hết những thứ này trước đây." Tại sao vậy? Tại sao cả hai không chịu ảnh hưởng giống nhau? Một bí ẩn khác.

Một triệu phú nói với một ngàn người: "Tôi từng đọc cuốn sách này và nó đã làm tôi bắt đầu con đường đi đến sự giàu có." Đoán xem có bao nhiêu người sẽ đi mua cuốn sách này? Đúng thế… rất ít. Có phải tại nó khó tin? Tại sao *mọi người* không đọc cuốn sách này?… Đó lại là một bí ẩn của cuộc sống.

Đến đây, bạn đã có được nhiều thứ cho mình. Việc bạn đang đọc cuốn sách này cho thấy bạn có động lực nội tại để phát triển và để thay đổi. Tôi tha thiết mong bạn xây dựng trên nền tảng này để trở thành tất cả những gì mà bạn có khả năng trở thành.

Tôi biết bạn sẽ làm được!

Chiến lược 4
TÀI CHÍNH

Chương 7
Làm thế nào để tự do về tài chính?

Tiền bạc là một chủ đề nhạy cảm và hầu hết chúng ta đều có cảm giác mơ hồ về nó. Một mặt chúng ta cần sự an toàn và tiện nghi mà nó có thể mang lại; mặt khác chúng ta lại sợ rằng sự thành công về tài chính sẽ phần nào hủy hoại đạo đức của mình. Chắc chắn, truyền hình và phim ảnh đã khắc họa hình ảnh người giàu có như những kẻ mưu mô và quỷ quyệt. Lần cuối mà bạn xem một chương trình thể hiện hình ảnh người giàu như một “anh chàng tốt bụng” là lúc nào?

Tôi rất thích một lời răn trong Kinh Thánh, rằng tình yêu tiền bạc là nguồn gốc của mọi tội lỗi. Quả đúng như vậy, nếu bạn làm cho tiền bạc trở thành tình yêu của mình và theo đuổi sự giàu có tới mức quên những thứ khác hay với cái giá của những giá trị khác thì bạn đang thua cuộc chứ không phải chiến thắng.

Tuy nhiên, chúng ta hãy cùng xem xét câu hỏi này: Nếu bạn *có thể* làm tốt hơn thì bạn sẽ làm chứ? Trong khoảng thời gian được phân công để làm việc hữu hiệu, bạn không cố gắng để đạt thành tích cao nhất trong khả năng của mình sao?

Tôi tin rằng sự thỏa mãn lớn nhất của cuộc sống sẽ đến với những người tập được thói quen làm được tốt nhất với những gì chúng ta có. Thực tế, việc làm dưới khả năng tốt nhất của mình chỉ khiến tâm lý của chúng ta bị đè nặng mà thôi.

Con người dường như được sinh ra là để kinh doanh. Chúng ta đều bị các mùa thách thức. Chúng ta nhìn thấy đất đai, mặt trời, mưa và hạt giống và chúng ta cảm thấy như chúng đang thúc giục chúng ta khai thác chúng. Dường như cuộc sống và thiên nhiên đang nói: “Bạn có tài năng để tạo ra thứ gì đó độc đáo từ chúng tôi không? Chúng tôi là nguyên liệu thô. Bạn có thể tạo ra thứ gì tuyệt vời khi bạn hiện diện ở đây không?”

Bạn và tôi, được sinh ra là để kinh doanh, không nên ngần ngại dấn thân cho điều đó – vì năng suất cao, vì sự khai thác triệt để khả năng thiên tài của chúng ta, vì sự khai thác triệt để tiềm năng của chúng ta về mọi lĩnh vực trong cuộc sống của mình – kể cả lĩnh vực tạo ra sự thịnh vượng. Đó là bản chất của cuộc sống.

Những người từng trải biết rằng vấn đề không phải là chúng ta làm được bao nhiêu mà vấn đề là chúng ta làm tất cả mọi thứ có thể làm với khả năng trời cho của mình.

Ý tưởng sau cùng này – làm mọi thứ chúng ta có thể làm với những gì chúng ta có – là cốt lõi của một cuốn sách đặt biệt. Cuốn sách có tên *The Richest Man in Babylon* (Người giàu nhất thành Babylon) của George Clayson. Đó là cuốn sách mỏng có thể đọc xong trong một buổi nhưng chứa đựng những điều cơ bản. Tôi gọi đó là Món Khai vị cho Thảo luận Toàn diện về Chủ đề Độc lập Tài chính và tôi khuyên bạn nên đọc nó.

Hành động và những thứ chúng ta mua nói rất nhiều về chúng ta. Chúng cho thấy triết lý sống, thái độ, tri thức và suy nghĩ – thậm chí cả đặc điểm của chúng ta. Vì thế giới bên ngoài luôn phản chiếu thế giới bên trong, chúng là những lời bình liên tục về khả năng cân nhắc và nhận thức của chúng ta.

Thậm chí còn có một câu nói nổi tiếng nói rằng: “Bạn đang nói gì quá lớn, tôi không thể nghe được bạn đang nói gì.”

Có một sự thật là: Mọi thứ là dấu hiệu của một thứ gì đó - hoặc đúng hoặc sai. Đó là lý do tại sao một chính sách khôn ngoan không được bỏ qua các dấu hiệu. Trong trường hợp một vài thứ nào đó trong cuộc sống của bạn không vận hành như lẽ ra nó phải vậy thì chúng cũng đa ng vận động như một hệ thống cảnh báo sớm, tuyên bố cho bất kỳ ai mong lắng nghe rằng có gì đó phải được thay đổi.

Ví dụ, bạn có thể xem xét phong cách sống của mình trong mối tương quan với thu nhập, nếu bạn đang chi tiêu nhiều hơn những gì mình kiếm được, bạn có thể đang cam kết tự sát từ từ về mặt tài chính. Món “đồ chơi” tiếp theo mua trả góp của bạn có thể là một liều thuốc độc bày trên chiếc đĩa bạc để mời bạn dùng.

Hãy xem những gì bạn đang làm với thu nhập hiện tại của mình. Bạn có đang sử dụng nó theo cách khôn ngoan, chi tiêu không nhiều hơn 70% tổng thu nhập của mình? Hay đang sống nhiều hơn thu nhập của bạn vài trăm đôla hay vài ngàn đôla một tháng? Hãy xem xét các dấu hiệu trước khi quá trễ.

Tôi nhớ mình đã nói với ông Shoaff : “Nếu tôi đã có nhiều tiền hơn thì tôi sẽ có một kế hoạch tốt hơn.” Ông ấy nhanh chóng trả lời: “Tôi sẽ gợi ý rằng nếu cậu đã có một kế hoạch tốt hơn cậu sẽ có nhiều tiền hơn.” Đây là một phát biểu về tầm quan trọng chính yếu! Bạn thấy đó, không phải *số lượng* có ý nghĩa mà chính *kế hoạch* mới có ý nghĩa. Vấn đề quan trọng không phải là bạn tiêu dùng *bao nhiêu* mà bạn tiêu dùng *như thế nào*.

Chia cái bánh tài chính

Lần cuối cùng có ai đó dạy bạn cách vận hành hệ thống kinh tế của chúng ta là khi nào? Tôi không có ý nói đến những cuốn giáo trình lý thuyết mà là những kiến thức kinh tế đời thường? Đã có ai đó từng bảo cho bạn biết cách khôn ngoan nhất để chi tiêu từng đồng mà mình kiếm được? Tôi chắc chắn cũng chưa từng được dạy chút nào về việc này cho đến khi Shoaff kiên nhẫn cầm tay chỉ việc và giảng giải điều đó cho tôi.

Kinh tế đời thường chắc chắn là một trong những môn thường xuyên bị bỏ sót nhất trong hệ thống giáo dục của chúng ta. Tôi nói điều này vì trong những chuyến giảng bài trên khắp thế giới, tôi thường gặp ngay cả những người học hành đàng hoàng – bác sĩ, luật sư, phụ trách nhân sự cao cấp, thậm chí các doanh nhân – cũng không có một chút ý niệm nào về môn học này, cho dù là cách để quản lý tài chính của họ.

Những người giỏi giang này có thể đọc các báo cáo thường niên phức tạp nhưng lại dường như không hiểu về kinh tế đời thường, kiến thức kinh tế để trở nên độc lập về tài chính với một cơ sở ổn định, liên tục và hoàn toàn có thể đoán trước.

Hệ quả của sự bỏ qua này, những người đó không dạy kiến thức kinh tế căn bản này cho con họ. Và vì vậy, hết thế hệ này sang thế hệ khác vẫn giữ nguyên sự lãng quên điều kỳ diệu của hệ thống kinh doanh tự do.

Vậy, hãy rộng lượng khi tôi cần thời gian để xem xét cách tiền bạc được phân bổ nhằm tạo nên sự thịnh vượng.

Thuế

Tôi cũng thấy là chủ đề thuế má có thể hơi lạ lùng để bắt đầu thảo luận về việc tạo ra sự thịnh vượng. Thế nhưng, trong suốt cuộc đời của chúng ta, cho dù trẻ hay già, chúng ta cũng phải học được sự cần thiết của việc đóng thuế. Và ngay cả khi chưa có đồng nào, con cái của chúng ta cũng phải học để biết rằng khi tiêu tiền thì ngay lập tức chúng trở thành người tiêu dùng. Và tất cả người tiêu dùng hàng hóa và dịch vụ, dù trẻ tới mức nào, cũng phải đóng thuế.

Nếu một đứa bé chỉ mới sáu tuổi khi lần đầu tiên đến cửa hiệu để mua thứ gì đó có giá một đôla thì chủ tiệm cũng đòi cậu bé thêm sáu xu. Cậu bé sẽ nhìn vào nhãn ghi giá và hỏi chủ tiệm tại sao lại có thêm sáu xu này. Đây là lúc để giải thích đầy đủ. Nếu phải lấy sáu xu của cậu bé, lẽ nào chủ tiệm không bảo cho cậu bé biết số tiền này đi đâu? Nói cho cùng, đó là sáu xu *của cậu bé* cơ mà. Cậu bé có thể hỏi chủ tiệm ai là người giữ số tiền đó. Chủ tiệm có thể giải thích đó là tiền đóng thuế, rằng *ông ấy* không giữ nó mà chỉ là thu hộ số tiền đó[(1)].

Hiển nhiên là cậu bé có thể hỏi hai câu hỏi tiếp theo, rằng *ai* lấy số tiền đó và nó được dùng vào việc gì. Với những câu hỏi này thì những câu trả lời hết sức quan trọng. Cậu bé phải được giải thích rằng vì tất cả chúng ta đều thỏa thuận chung sống với nhau nên chúng ta gọi chính chúng ta là một xã hội. Và để cho xã hội vận hành phù hợp, có một số điều chúng ta không chỉ tự làm lấy cho mình.

Ví dụ, mỗi người không thể tự làm lấy một đoạn đường phố. Chi phí máy móc sẽ cực đắt và cần rất nhiều thời gian để học cách sử dụng chúng. Vì thế chúng ta có chính phủ. Và một chính phủ được hình thành từ những người sẽ làm những công việc mà chúng ta không thể hay không muốn tự mình làm. Vì đường xá, vỉa hè, cảnh sát, cứu hỏa tất cả đều phải tốn chi

phí nên chúng ta đồng ý đóng góp một khoản tiền cho chính phủ mỗi khi mua thứ gì đó.

Hiểu được điều này có ý nghĩa quan trọng. Tất cả chúng ta, dù là một đứa trẻ hay một người trưởng thành, đều phải học điều đó.

Shoaff đã thúc giục tôi trở thành một người đóng thuế hạnh phúc. Giờ đây, tôi phải thú nhận rằng cần phải mất một thời gian nhưng cuối cùng tôi cũng đã trở thành một người đóng thuế hạnh phúc. Một phần của sự chuyển hóa này xảy ra khi tôi bắt đầu hiểu ra chức năng của thuế má và tính đúng đắn khi mỗi người đều phải đóng góp công bằng phần của mình.

Tất cả những gì tôi muốn nói là khi mọi thứ đã được tính toán, mọi khấu trừ hợp lệ đã được thực hiện và bạn đã làm tới dòng cuối cùng của bản khai thuế thu nhập của mình thì dù số lượng là bao nhiêu hãy đóng đầy đủ. Và đóng thuế với niềm hạnh phúc, hiểu rằng mình đang nuôi dưỡng con gà đẻ trứng vàng – những quả trứng vàng của tự do, an toàn, công lý và tự do kinh doanh.

Ít gà!

Ít trứng!

Sâu xa hơn, tôi tin rằng mọi người đều nên chi trả – thậm chí những người nghèo nhất. Tôi không đặt nặng dù đó chỉ là một đôla một năm. Vậy cũng đã đủ. Điểm mấu chốt là mỗi người nên vui sướng với phẩm giá của việc chi trả phần thuộc về trách nhiệm của mình.

Có một câu chuyện về chúa Giêsu và một vài môn đồ của người khi quan sát mọi người đến cúng cho đền thờ. Một vài người cúng những món tiền lớn. Một số khác cúng những món tiền ít hơn. Cuối cùng, một bà lão nhỏ bé đến và cẩn thận đặt hai đồng kẽm vào thùng tiền dâng cúng. Giêsu chỉ vào bà lão và bảo: “Hãy nhìn người đàn bà tuyệt vời này, người đã dâng cúng hai đồng kẽm của mình.” Các môn đồ của Người hết sức kinh ngạc. “Hai đồng kẽm!” Họ thốt lên. “Trong tất cả những dâng cúng tuyệt vời ở đây hôm nay, tại sao thầy lại chọn người đàn bà nghèo này làm gương?” Giêsu bảo: “Bà ấy đã dâng cúng nhiều hơn bất kỳ ai khác.” Họ nói: “Hai đồng kẽm – nhiều hơn bất kỳ ai khác? Hãy giảng giải cho chúng con, Thầy.” Giêsu nói: “Đúng, với bà ấy hai đồng kẽm là tất cả những gì bà ấy có.”

Thật phi thường!

Nhưng chúng ta hãy xem xét câu chuyện này sâu hơn. Đôi lúc những gì *không được* kể lại hàm chứa bài học sâu sắc hơn những gì *được* kể. Hãy nghĩ về những gì mà Giêsu đã không làm. Người đã không lấy hai đồng kẽm khỏi thùng tiền cúng và trả chúng cho cụ bà, nói: “Đây, bà lão, chúng ta đã quan sát thấy bà quá nghèo và quá tội nghiệp nên chúng ta sẽ trả lại bà hai đồng kẽm của bà.” Thật là một sự xúc phạm nếu điều đó xảy ra! Bà ấy chắc sẽ nói: “Có chuyện gì vậy, hai đồng kẽm của tôi không đủ tốt ư? Chúng là một phần rất đáng kể trong những gì mà tôi có. Người định lấy mất phẩm hạnh của tôi ư?” Dĩ nhiên, cảnh này không xảy ra. Và quả thật đó là bài học sâu sắc nhất.

Quy luật 70/30

Sau khi đã trả phần thuế thuộc trách nhiệm của mình, bạn phải học cách sống với 70% thu nhập sau thuế của mình. 70% bạn sẽ chi tiêu cho những thứ cần thiết và những thứ xa xỉ. Còn ba mươi phần trăm? Cách bạn phân bổ 30% còn lại rất quan trọng. Hãy thử những cách sau:

Từ thiện

Trong 30% không chi tiêu, hãy dành một phần ba đóng góp cho từ thiện. Từ thiện là hành động đóng góp lại cho cộng đồng những gì bạn đã nhận được để giúp đỡ những người cần được hỗ trợ. Tôi tin rằng đóng góp 10% thu nhập sau thuế của bạn là một khoản tốt đáng để nỗ lực. (Bạn có thể chọn số lượng nhiều hơn hay ít hơn – tùy kế hoạch *của bạn*).

Một số người thích đóng góp tiền từ thiện của họ qua các tổ chức cộng đồng; những người khác thì thích tự mình làm điều đó hơn. Nhưng dù bạn có tự mình quản lý khoản tiền này hay giao cho một tổ chức thì cũng phải bảo đảm rằng đã dành riêng một khoản thu nhập để cho đi.

Hành động cho đi nên được dạy từ khi còn nhỏ. Thời gian tốt nhất để dạy một đứa trẻ làm từ thiện là khi bé có được đồng tiền đầu tiên. Hãy dẫn bé thực hiện một chuyến tham quan. Dẫn bé đến nơi mà mọi người thực sự không tự lo liệu được để bé có thể học được lòng khoan dung. Nếu đứa trẻ hiểu, nó sẽ không có chút khó khăn nào khi cho đi đồng 25 xu. Trẻ em có trái tim lớn.

Có lý do tại sao hành động cho đi nên được dạy khi số lượng tiền còn nhỏ. Trích ra mười xu từ một đôla thì tương đối dễ. Bạn nói: “Ồ, nếu tôi có một triệu tôi sẽ không có rắc rối gì khi cho đi một trăm ngàn đô.” Tôi không chắc chắn như thế. Một trăm ngàn đô là một món tiền lớn. Tốt hơn chúng ta nên bắt đầu từ sớm để bạn sẽ phát triển thói quen này trước khi món tiền lớn này chắn đường đi của bạn.

Đầu tư vốn

Với 10% thu nhập sau thuế tiếp theo của mình, bạn sẽ đầu tư cho việc tạo nên sự thịnh vượng. Đây là món tiền bạn sẽ dùng để mua, khắc phục, chế tạo hay bán. Vấn đề then chốt là sự tham gia vào lĩnh vực thương mại, cho dù đó chỉ là việc tận dụng quỹ thời gian ngoài giờ làm việc.

Thế thì làm thế nào bạn có thể tạo ra sự thịnh vượng với 10% thu nhập mà mình đã dành riêng cho mục đích đó?

Có rất nhiều cách. Hãy để trí tưởng tượng của bạn bay bổng. Hãy xem xét kỹ những kỹ năng mà bạn đã phát triển trong công việc hay qua những sở thích của mình; bạn có thể chuyển những kỹ năng này thành những công việc kinh doanh sinh lợi.

Ngoài ra, bạn cũng có thể học cách mua một sản phẩm với giá sỉ và bán với giá bán lẻ.

Hay bạn cũng có thể mua bất động sản và cải tạo nó. Và nếu bạn đủ may mắn để làm việc tại một nơi có thưởng cho phần tăng năng suất, bạn có thể làm việc để tăng thu nhập và dùng khoản thu nhập này để đầu tư vào phần chủ sở hữu riêng bằng việc mua cổ phiếu.

Sử dụng 10% này để mua trang thiết bị, sản phẩm hay cổ phiếu – để bắt đầu. Không ai có thể nói được là loại thiên tài nào đang ngủ yên bên trong bạn để chờ được đánh thức bằng tia lửa cơ hội.

Đây là một ý tưởng hào hứng! Tại sao không làm việc toàn thời gian cho công việc của bạn và dùng thời gian ngoài giờ làm việc cho vận may của mình? Tại sao không cơ chứ? Và bạn sẽ cảm giác như thế nào khi có thể thành thật nói: "Tôi đang làm việc để trở nên thịnh vượng. Tôi không làm việc chỉ để đủ tiền thanh toán các hóa đơn của mình." Khi bạn có một kế hoạch thịnh vượng, bạn sẽ đầy động lực đến nỗi khó lòng đi ngủ sớm mỗi tối.

Tiết kiệm

10% cuối cùng nên dành cho việc tiết kiệm. Tôi xem đây là một trong những phần hào hứng nhất trong kế hoạch thịnh vượng của bạn vì nó có thể mang lại cho bạn sự yên tâm bằng cách chuẩn bị sẵn sàng cho những "mùa đông" của cuộc đời.

Kinh tế căn bản: Cách nhìn của trẻ em

Thời điểm tốt nhất để dạy kinh tế thị trường là khi một đứa trẻ phát hiện rằng nó có thể làm ra một ít tiền bằng cách làm cho chính mình trở nên hữu dụng. Nhưng vượt xa hơn việc cho chúng một khoản tiền nhỏ, bạn có thể chỉ cho con mình cách để bước vào công việc kinh doanh thực sự.

Ví dụ, những đứa trẻ có thể có hai chiếc xe đạp – một để đi và một để cho thuê. Quả thực là không cần quá tốn kém để bước vào công việc kinh doanh; việc đó không cần đến cả triệu đôla. Và điều hào hứng là một đứa trẻ có thể học được những nguyên tắc kinh doanh căn bản của việc vận hành hãng General Motors[(2)] bằng cách thực hiện thành công việc cho thuê xe đạp.

Đây là một ý tưởng khác. Chỉ cho trẻ em cách mua một chai dầu gội giá hai đôla và bán nó với giá ba đôla – cho những người hàng xóm. Đó là sự vận hành của kinh tế thị trường – lợi nhuận, sản phẩm và dịch vụ mang đến thị trường. Đó là những thứ tạo nên vận may.

Và cũng dạy cho con bạn lợi thế của việc đang là trẻ con. Bảo cho cậu bé biết rằng vài người sẽ mua của nó chỉ vì nó là một đứa trẻ...

Jonny đi xuôi từ nhà mình qua vài nhà khác và gõ cửa nhà cô Jones. Cô Jones mở cửa. Jonny nói: "Cô Jones, cháu có chai dầu gội này. Đó là loại tốt nhất. Mẹ cháu dùng nó và rất nhiều người cháu biết cũng không dùng loại nào khác. Cô thực sự nên mua một chai. Nó chỉ có giá ba đôla và vì cháu là hàng xóm của cô, nên cháu quan tâm đến cô. Và ngoài

ra... cháu chỉ là một đứa trẻ.”

Cô Jones bảo: “Jonny, cô rất vui vì cháu đã ghé qua. Cô nghĩ sản phẩm của cháu tốt nhưng thành thật mà nói cô đã có rất nhiều dầu gội.”

“Để cháu vào và kiểm tra xem,” Jonny nói,...

Cô Jones, biết rằng phản đối của mình vô ích, liền nói, “Được rồi, cô sẽ là khách hàng của cháu.”

Jonny chạy ào về nhà đầy phấn khích. Cậu nói: “Con có ba đôla để chi tiêu.”

“Nếu con tiêu hết cả ba đôla,” bạn nhắc cậu bé, “con sẽ không còn gì để kinh doanh.”

“Ồ,” Jonny thở dài, hơi có chút thất vọng. “Con đã hiểu rồi ạ.”

Bạn tiếp tục giảng giải: “Trước tiên, con phải để dành hai đôla để đầu tư vào một chai dầu gội khác. Con không được chi tiêu đồng vốn của mình. Vốn phải được bảo toàn cẩn thận. Con nghĩ sao nếu một nông dân ăn hết bắp giống của mình? Một nông dân ngốc nghếch, đúng không? Tiền vốn cũng thế, nó được coi như tiền làm giống, phải được bảo vệ. Nó là cơ hội duy nhất của con cho một vụ thu hoạch khác.”

Jonny không thể tranh luận với giải thích của bạn, vì thế sau khi xem xét lại vấn đề, cậu nói: “Vâng, con sẽ để dành hai đôla để vẫn có thể tiếp tục công việc và tiếp tục kiếm một đôla tiền lời. Nhưng con được tiêu một đôla tiền lời, đúng không ạ?”

Giờ là cơ hội của bạn để cho Jonny thấy sự khác biệt giữa việc tiếp tục nghèo hay trở nên giàu có. Bạn giải thích: “Nếu con tiêu hết tiền lời, con sẽ phá sản và chẳng sung sướng gì.”

Jonny không hiểu. Vì thế bạn dẫn cậu bé đến người hàng xóm nghèo nhất trong phố và hỏi cậu bé: “Con có muốn sống như thế này không?”

“Không ạ.”

“Thế này nhé. Con không thể tiêu hết cả một đôla.”

“Vậy thì con có thể làm gì với nó?”

“Thứ nhất, con phải trả thuế.” Và với trẻ em đây là điều dễ dàng. Chúng sẽ đóng thuế khi chi tiêu.

Tiếp theo, bạn nhắc Jonny nhớ về sự cần thiết của việc làm từ thiện. Jonny nhớ lại: “Ồ vâng, đây là mười xu cho những người không thể tự giúp được chính mình. Giờ thì con có thể tiêu phần còn lại chứ?”

“Không, không”, bạn trả lời. “Con vẫn có thể kết thúc bằng sự phá sản và đỡ bị đau

khổ hơn một chút thôi.”

“Vâng, vâng, giờ thì còn gì nữa ạ?” Jonny bắt đầu mất kiên nhẫn.

“Mười xu tiếp theo trích từ một đôla tiền lời của con là để dành cho việc tăng tiền vốn. Nếu con cứ tiếp tục để dành mười xu trên mỗi đôla con kiếm được thì sẽ đến lúc con có đủ tiền để mua hai chai dầu gội chứ không chỉ có một.”

“Ôi, chắc chắn.” Giờ thì Jonny đã thực sự hiểu ra câu chuyện.

“Nếu con có thể mua hai chai thay vì một thì con cũng tự mình tiết kiệm được một chuyến đi mà lại bán được nhiều chai hơn.”

Thông minh thế!

Tiếp theo, bạn giải thích rằng một số công ty sẽ tính giá thấp hơn trên mỗi chai khi bạn mua hai chai. Nếu họ bán một chai giá hai đôla thì họ có thể bán hai chai với giá ba đôla tám mươi xu. Jonny thật phấn khích. “Ồ!” Cậu bé reo lên. “Khi bán đi thì con còn có lời nhiều hơn!” Và đó là sự thật. Mọi người đều thu lợi khi tăng nguồn vốn.

Công ty bán được hai chai một lúc, Jonny tiết kiệm được một chuyến đi cũng như vài chi phí khác và cậu có thể giữ lại cho mình khoản tiết kiệm hay chuyển chúng cho cô Jones như một dạng “khuyến mãi” nếu mua hai chai thay vì một.

Jonny nói: “Chà, đúng là hay thật. Giờ thì con có thể tiêu phần còn lại của tiền lời chưa?”

“Chưa, chúng ta vẫn còn làm thêm một việc nữa. Chúng ta sẽ cho ngân hàng vay tiền của con.”

“Nghĩa là như thế nào ạ?”

Vì thế bạn giảng giải tiếp. “Từ tiền lời của mình con cần phải trích ra mười xu và đưa vào một tổ chức tài chính như ngân hàng.

Họ sẽ trả cho con một khoản phí để vay tiền của con. Họ gọi đó là lãi suất.”

“Sao ngân hàng lại muốn làm điều này ạ?”

“Vì có một số dự án, ví dụ xây một tòa nhà cao tầng hay một nhà máy, cần tiền vốn rất lớn mà một người không thể có đủ. Vì thế chúng ta có một hệ thống để tất cả mọi người có thể đầu tư tiền bạc của mình vào một ngân hàng, nhờ đó ngân hàng sẽ có đủ tiền cho những dự án lớn vay. Điều này giúp tạo ra nhiều công việc hơn, nghĩa là cũng giúp cho mọi người. Trong khi đó, ngân hàng cũng sẽ trả tiền cho con khi sử dụng tiền của con.”

“Họ sẽ trả loại lãi suất nào cho trẻ em?”

"Cùng loại mà họ trả cho người lớn."

Jonny cảm thấy khó tin vào điều này. "Bố nói là con sẽ nhận được tiền lãi của người lớn ngay cả khi con vẫn chỉ là trẻ con?" Cậu hỏi đầy nghi ngờ.

"Đúng vậy. Tiền của con cũng tăng trưởng nhanh như của bất kỳ ai khác."

"Con có thể lấy lại tiền của mình chứ?"

"Chắc chắn, và con sẽ luôn được nhiều hơn số con đã gửi vào."

"Thích quá. Giờ thì con có thể chi tiêu số còn lại rồi chứ?"

"Đúng, Jonny, hãy ra ngoài và mua kem đi."

Tôi cược là bạn có thể đã biết tất cả những điều này. Nhưng khi tôi gặp Shoaff ở tuổi 25, tôi cũng ngây thơ như Jonny. Tôi tự hỏi không biết có bao nhiêu người trưởng thành chưa từng được dạy về cách mà họ có thể lập kế hoạch để trở nên thịnh vượng...

Nếu bạn có con, hãy bảo đảm mình sẽ giảng giải cho chúng về kế hoạch thịnh vượng. Cho chúng thấy nếu bắt đầu sử dụng công thức 70/30 khi còn nhỏ, chúng sẽ trở nên độc lập tài chính ở tuổi 40. Sau đó, chúng có thể dành cả phần đời còn lại để chỉ làm những gì mình muốn.

Hãy để tôi cung cấp cho bạn định nghĩa về "giàu" và "nghèo". Người nghèo chi tiêu tiền bạc của mình và tiết kiệm những gì còn lại. Người giàu tiết kiệm tiền bạc của mình và chi tiêu những gì còn lại. Số tiền thì giống nhau – chỉ có triết lý khác nhau.

20 năm trước, có hai người, mỗi người đều kiếm được một ngàn đô mỗi tháng. Một người theo triết lý chi tiêu tiền bạc và tiết kiệm những gì còn lại; người kia theo triết lý tiết kiệm trước và chi tiêu những gì còn lại. Ngày nay, nếu bạn biết cả hai người đó bạn sẽ gọi một người là người nghèo và người kia là người giàu.

Tiết kiệm cũng giống như bất kỳ hình thức kỷ luật nào vì cũng có hiệu quả rất khó nhận thấy. Cuối mỗi ngày, mỗi tuần hay mỗi tháng, kết quả thường không đáng kể. Nhưng nếu để trong vòng năm năm thì sự khác biệt trở nên rất đáng kể. Khi mười năm trôi qua, sự khác biệt là cực kỳ lớn.

Chúng ta có thể học cách tiết kiệm từ loài kiến với một triết lý vĩ đại có tên là *Loài kiến độc đáo* vì hai lý do: Thứ nhất, một con kiến không bao giờ bỏ cuộc. Nếu nó phải tiến về một nơi nào đó và bạn đặt một chướng ngại vật trên đường của nó, nó sẽ cố trèo qua, chui xuống dưới hay đi vòng qua chướng ngại vật. Nếu bạn lấy chướng ngại vật ra, nó lại tiếp tục đi. Và nếu bạn đặt thêm một chướng ngại vật khác trên đường đi của nó, chú kiến lại tìm một con đường – vượt qua, chui xuống hay đi vòng. Một con kiến sẽ cố gắng trong bao lâu? Cho đến chết. Một con kiến *không bao giờ* bỏ cuộc.

Đúng là một bài học!

Lý do thứ hai của loài kiến có độc đáo không? Đoán xem loài kiến hoạch định gì cho cả mùa hè? Đúng vậy – mùa đông.

Và một chú kiến thu thập bao nhiêu thức ăn trong mùa hè để chuẩn bị cho mùa đông? Tất cả những gì mà nó có thể! Thật thông minh!

Bạn có nhớ câu chuyện ngụ ngôn về chú ve sầu? Kẻ đã cười cợt chú kiến về chuyện tích trữ ngũ cốc trong suốt mùa hè, còn mình thì cứ mãi ca hát nhảy múa mà chẳng chút bận tâm về ngày mai. Khi mùa đông khắc nghiệt đến chú ve đã chết đói còn chú kiến vẫn còn rất nhiều thức ăn.

Nghèo hay giàu – sự khác biệt không quá lớn nếu nhìn ở khía cạnh bạn làm được bao nhiêu. Vấn đề chính là ở chỗ bạn tiêu dùng như thế nào với những thứ bạn kiếm được. Chọn lựa là của bạn.

Điều chỉnh giữa kỳ

Bạn nghĩ gì về người già? Bạn có nghĩ đó là những người hơi vô vọng và là những người sống bằng nguồn tài nguyên hạn hẹp? Thực sự, đây là tình trạng phổ biến của đa số những người rơi vào nhóm được gọi là “công dân đáng kính.”

Liệu không phải là điều kỳ diệu sao nếu chúng ta có thể thay đổi hình ảnh đó? Tôi đã đi đến một định nghĩa mới về vai trò của người cao tuổi. Vai trò chính mà ông bà nên đảm nhiệm là dạy dỗ những đứa cháu của mình cách để trở nên giàu có, văn hóa và hạnh phúc “như chúng ta.” Ông bà không nên nói: “Ta đã làm việc suốt cuộc đời của mình và giờ ta cần được giúp đỡ.” Họ nên nói: “Ta đã làm việc suốt cuộc đời và giờ đây ta vẫn có thể giúp người khác.”

Nếu bạn không độc lập tài chính ở tuổi 40 hay 50 thì không có nghĩa là bạn sinh nhầm quốc gia, sống sai cộng đồng thời đại. Nó đơn giản chỉ có nghĩa là bạn đã có kế hoạch sai lầm.

Và bạn chẳng hề đơn độc. Hầu hết chúng ta đều chệch khỏi hành trình.

Khi con người phóng phi thuyền lên mặt trăng, họ biết rằng phi thuyền thế nào cũng chệch khỏi hành trình. Bộ lệnh đầu tiên cho hệ thống hướng dẫn sẽ không đủ cho cả chuyến bay. Cần phải có sự điều chỉnh vào giữa hành trình.

Bạn và tôi cũng không khác gì. Theo thời gian, chúng ta cũng phải thực hiện những hiệu chỉnh giữa hành trình của chính mình nếu muốn trở nên độc lập tài chính. Sau rốt, bạn không muốn trở thành kiểu ông bà có thể đóng vai trò hình mẫu về giàu có và hạnh phúc sao?

Ghi điểm

Ngay sau khi tôi gặp ông ấy, Shoaff đã hỏi tôi là tôi có báo cáo tài chính không. Tôi hỏi: "Báo cáo tài chính là gì?" Shoaff đã kiên nhẫn giảng giải rằng điều hết sức quan trọng là phải biết được chính xác bạn đang ở đâu một cách nghiêm túc. Chỉ khi biết mình đang ở đâu thì bạn mới có thể có được kế hoạch tốt để tiến đến nơi mình muốn.

Làm việc này không khó. Bạn chỉ cần liệt kê giá trị tài sản của mình trên một mặt của trang giấy và toàn bộ những gì bạn nợ hay những khoản phải trả trên mặt kia. Sau đó, bằng cách trừ những khoản nợ với tài sản thì bạn sẽ có được con số cho biết giá trị tài chính ròng của bạn. Con số này không nói lên bạn đáng giá bao nhiêu với tư cách một cá nhân mà chỉ cho biết bạn đáng giá bao nhiêu theo các thuật ngữ tiền tệ.

Tôi bảo với Shoaff : "Báo cáo tài chính của tôi sẽ không tốt lắm đâu." Ông ấy nói: "Điều quan trọng không phải là nó trông tốt thế nào. Điều quan trọng là cậu làm báo cáo đó."

Vì thế tôi đưa tất cả vào báo cáo tài chính đầu tiên của mình. Tôi có rất nhiều khoản phải trả. Tôi nợ tiền của cha mẹ mình, công ty tài chính, tiền xe hơi và một số định chế khác yêu cầu trả nợ theo tháng. Tiếp theo, trên mặt ghi tài sản, tôi đã kê tất tần tật. Tôi ghi vào mọi thứ mà mình có thể nghĩ ra. Thậm chí tôi còn tính luôn giày của mình! Sau cùng, chúng cũng có chút đáng giá. Chà, thật đáng xấu hổ khi có ít đến thế – sau sáu năm làm việc!

Hẳn là bạn làm tốt hơn thế nhiều. Nhưng thậm chí nếu bạn không được như thế thì bạn cũng cần có báo cáo tài chính.

Bạn không cần phải đăng kết quả này lên bản tin công cộng hay công bố nó cho cộng đồng. Nhưng điều vô cùng quan trọng là bạn biết được tỷ số trận đấu trong kế hoạch tài chính hiện thời của mình.

Với báo cáo tài chính của mình, hãy bắt đầu duy trì sổ sách kế toán thu nhập và chi phí của bạn một cách nghiêm chỉnh. Đừng bao giờ để mình phải nói câu: "Tôi không biết tất cả tiền bạc của mình chạy đi đâu." Từ giờ trở đi bạn phải biết chính xác mọi thứ đi về đâu và mọi thứ đến từ đâu.

Này, tôi phát hiện rằng nếu chỉ làm ra nhiều tiền thôi thì chưa đủ. Tôi biết rằng một người có thể làm ra mười ngàn đôla mỗi tháng nhưng vẫn đi đến chỗ phá sản. Bạn bảo: "Làm sao mà ông có thể bị phá sản khi làm ra mười ngàn đôla mỗi tháng cơ chứ?" Rất dễ! Chỉ việc chi tiêu mười một ngàn. Và tin tôi đi, khi bạn làm ra mười ngàn thì không khó gì để chi tiêu mười một ngàn. Như vài người từng nói: "Nếu bạn chi tiêu nhiều hơn thu nhập và cứ muốn "giữ giá" của mình như vậy thì đó sẽ là thảm họa của chính bạn."

Thế thì hãy làm chủ những gì bạn có và thương hiệu của bạn. Đó là nơi những hạt giống của sự tuyệt vời được gieo – giàu có tuyệt vời, sức khỏe tuyệt vời, kết quả tuyệt vời, ảnh hưởng to lớn và phong cách sống tuyệt vời. Dành sự quan tâm và thậm chí là thích thú để

làm tốt những việc nhỏ. Nó sẽ giúp bạn trở thành con người tinh tế – người hiểu những chiến lược nền tảng cho sự thịnh vượng và hạnh phúc.

Thái độ thịnh vượng và hạnh phúc

Tôi thường nói: "Tôi ghét phải đóng thuế."

Shoaff bảo: "Ừ, cậu có thể sống theo cách đó nếu cậu muốn vậy – đó chắc chắn là một thái độ sống."

Tôi hơi bối rối. Tôi tưởng đó là thái độ duy nhất nên có.

Tôi tự hỏi ông ấy hàm ý gì... Tôi thường nói: "Tôi ghét phải thanh toán hóa đơn."

Và ông ấy bảo: "Ừ, cậu có thể sống theo cách đó nếu cậu muốn vậy."

Tôi tưởng đó là cách duy nhất.

Tôi thường nói: "Tôi ghét phải cho đi tiền bạc của mình."

Shoaff bảo: "Đó là chọn lựa cho một thái độ và phong cách sống."

Cuối cùng, tôi hỏi: "Thế có một cách khác để cảm nhận về những chuyện này sao?"

Shoaff trả lời: "Điều gì sẽ xảy ra nếu cậu nói: 'Tôi thích đóng thuế vì tôi biết đó là phần của tôi để chăm sóc và nuôi dưỡng chú gà đẻ trứng vàng'? Điều gì sẽ xảy ra nếu cậu nói: 'Tôi thích thanh toán hóa đơn, giảm bớt những khoản nợ của mình và tăng tài sản của tôi'? Điều gì sẽ xảy ra nếu cậu nói: 'Tôi thích cho đi tiền bạc của mình và đưa nó vào dòng tiền tệ lưu hành để có thể giúp xây dựng một nền kinh tế năng động'? Liệu đó không phải là cách tốt hơn nếu cậu học cách 'yêu' thay vì 'ghét' sao?"

Thật là một cách tuyệt vời để nhìn cuộc đời! Và mặc dù tôi phải mất một thời gian để học cách nói, một cách đáng tin, "tôi thích", sự thay đổi trong cuộc sống của tôi từ ghét sang yêu tạo nên sự khác biệt to lớn.

Shoaff thậm chí còn dạy tôi trả góp tiền xe hơi với sự nhiệt tình. Ông ấy bảo: "Lần tới khi cậu trả 100 đôla tiền thanh toán định kỳ hãy cho vào phong bì thêm một tờ giấy ghi: `Tôi rất vui được gửi đến quý vị 100 đôla này.'" Cười sảng khoái, ông ấy nói tiếp: "Cậu sẽ không tin được điều này sẽ quấy động bên nhận tới mức nào đâu. Họ không nhận được nhiều lời nhắn như thế đâu. Nhưng quan trọng nhất, cậu sẽ không ngờ được những gì sẽ xảy đến ở phía cậu. Cậu sẽ cảm nhận được khả năng kiểm soát, đồng hành với cậu là triết lý mang lại niềm vui thay vì bực bội."

Độc lập tài chính? Bạn có thể đạt được điều đó. Tại sao không bắt đầu hôm nay? Tất cả những gì cần có là kỷ luật để áp dụng quy luật 70/30 vào cuộc sống của mình. Già hay trẻ

cũng không bao giờ muộn để bắt đầu đi một con đường đúng.

Chiến lược 5
LÀM CHỦ THỜI GIAN

Chương 8
Làm thế nào để là người quản lý thời gian sáng suốt?

Cách đây vài năm trong chuyến giảng bài tại Nam Phi, tôi tình cờ đọc được một bài viết ngắn của Arnold Bennet[(1)], về chủ đề thời gian. Tôi cực kỳ thích nó vì thế tôi muốn chia sẻ với bạn.

Thời gian là nguyên liệu thô bí ẩn cho mọi thứ. Có nó tất cả đều có thể; không có nó, trống không. Nguồn cung thời gian là điều kỳ diệu thực sự xảy ra hàng ngày, một công việc thực sự đáng kinh ngạc nếu người nào để tâm xem xét.

Bạn thức dậy vào buổi sáng và hãy xem! Ví của bạn đã được bí ẩn nhét đầy 24 giờ. Nó là của bạn. Đó là thứ tài sản quý giá nhất... Không ai có thể lấy của bạn. Và không có ai nhận được nhiều hơn hay ít hơn phần bạn nhận được.

Trong lãnh địa của thời gian, không có tầng lớp quý tộc của sự giàu có và không có tầng lớp quý tộc của trí tuệ. Thiên tài cũng không bao giờ được tưởng thưởng dù chỉ một giờ cộng thêm cho mỗi ngày. Và cũng không có sự trừng phạt. Lãng phí nguồn nguyên liệu vô cùng quý giá này tùy ý thích của bạn nhiều tới cỡ nào thì nguồn cung cấp cũng không bao giờ bỏ rơi bạn.

Hơn nữa, bạn không thể sử dụng tương lai. Không thể nào mang nợ! Bạn chỉ có thể lãng phí những thời khắc đã trôi qua. Bạn không thể lãng phí ngày mai; nó được giữ cho bạn.

Tôi đã nói chuyện này là một điều kỳ diệu, không phải sao? Bạn có 24 giờ này để sống mỗi ngày. Dùng nó theo ý bạn để tạo cho mình sức khỏe, cảm giác dễ chịu, tiền bạc, cảm giác thỏa mãn và sự tiến hóa của linh hồn bất tử.

Sử dụng nó đúng cách, sử dụng nó hiệu quả nhất là vấn đề thực sự cấp bách nhất và cũng hấp dẫn nhất. Tất cả phụ thuộc vào nó. Hạnh phúc của bạn – phần thưởng mà tất cả các bạn đều cố nắm bắt – tùy thuộc vào nó.

Nếu một người không thể thu xếp để khoản thu nhập giờ này trang trải chính xác mọi loại chi phí cần có thì người ấy thật sự xáo tung toàn bộ cuộc đời của mình đến cùng cực.

Chúng ta sẽ không bao giờ có thêm chút thời gian nào. Chúng ta có, và chúng ta luôn có như vậy, bao nhiêu đó thời gian.

Bốn thái độ với quản lý thời gian

Thời gian là thứ nguyên liệu quý giá nhất mà chúng ta có. Vì thế, cách mỗi người quản lý thời gian có tác động sâu sắc nhất đến cách diễn tiến cuộc đời của người đó. Mỗi người đều hình thành một thái độ đối với thời gian dù chúng ta có ý thức về điều đó hay không. Thái độ này sẽ quyết định chiều hướng mà một người sẽ thực hiện việc phân bổ thời gian của mình.

Có bốn thái độ khác biệt về thời gian. Mỗi thái độ sẽ tạo ra một phong cách sống riêng biệt:

Thái độ của người thụ động

Người thụ động hoàn toàn không quan tâm gì đến vấn đề thời gian. Họ sống không theo một nguyên tắc nào cả. Họ để cuộc đời của mình lang thang vô định, thích thú với sự không chắc chắn và tính tự phát thường đồng hành với một cuộc sống như vậy.

Nếu họ có một công việc thì đó thường là tạm bợ vì họ sẵn sàng chống đối mọi loại cấu trúc và mọi nỗ lực để tận dụng thời gian. Một người thụ động tiêu biểu sẽ nói: “Tôi đã muộn màng trong suốt cuộc đời mình. Tôi dường như không bao giờ có thể kiểm soát được thời gian của mình. Quỷ tha ma bắt! Tôi chỉ muốn thoải mái và đến nơi tôi sẽ đến khi còn khỏe mạnh và sẵn sàng.”

Có điều gì sai với thái độ này? Tôi là ai mà phán xét? Đó là cuộc đời *của bạn*. Nhưng nếu bạn thấy chính mình bị hấp dẫn với kiểu sống này, hãy xem xét rằng thái độ thụ động sẽ chắn con đường của bất kỳ thay đổi nào để mang lại tiến bộ thực sự. Bạn không thể thụ động để có một cuộc sống tốt đẹp hơn.

Quản lý theo giờ hành chính

Một nhóm người khác, có lẽ là đa số, chấp nhận một thái độ đối với thời gian nằm đâu đó giữa những người bất định và người nghiện công việc. Những người này dường như làm việc tốt nhất với mức áp lực trung bình. Họ khó có thể kiểm soát nhiều dự án cùng lúc. Họ thích tự do vào những buổi chiều tối của mình – để “thưởng hoa” trong suốt cuộc đời.

Một người đàn ông làm việc cho một công ty, sau đó quyết định làm chủ doanh nghiệp mà chính mình sở hữu. Nhưng khi trách nhiệm tăng lên vì ông ấy nhận ra rằng mình phải đi làm trước tất cả mọi người và phải ra về rất lâu sau khi người bảo vệ đã về, ông ấy nghĩ: “Tốt hơn là mình nên làm việc cho người khác. Hãy để *họ* giành được mọi vinh quang *và* những chuyện nhức đầu”.

Ông ấy có sai lầm không? Dĩ nhiên là không – không nếu ông ấy chỉ có hai lựa chọn hoặc là làm việc suốt ngày hoặc là làm việc theo giờ hành chính. (Bạn sẽ thấy ngay khi

chúng ta thảo luận về thái độ thứ tư đối với thời gian là ông ấy không chỉ có hai chọn lựa ấy.) Khi cố điều hành công ty riêng, ông ấy đã vượt quá cam kết về thời gian tối đa mà mình có thể làm việc thoải mái. Và vì thế, ông ấy quyết định từ bỏ thách thức này, bị thuyết phục rằng đối với ông ấy cái giá của thành công là quá cao.

Không phải ai cũng có thể kham nổi cái giá cao của thành công. Điều này không chỉ đúng với việc điều hành một doanh nghiệp độc lập mà còn đúng với nhiều viên chức cấp cao của những doanh nghiệp lớn mà tôi biết. Đây là câu chuyện để minh họa rằng một số người nên đặt ra những giới hạn cho cái giá mà họ có thể trả:

Một cô bé hỏi mẹ mình: "Sao bố không chơi với con hả mẹ? Bố đi làm về và ngay lập tức về phòng riêng của mình. Ăn tối xong, bố lại rời bàn ngay để làm thêm vài việc khác. Con muốn chơi với bố. Có phải bố không yêu con chút nào cả?"

Vì thế người mẹ, cố kìm nước mắt vì nỗi cô đơn và niềm đau của chính mình, giải thích: "Cưng à, bố con rất bận. Bố rất yêu con và đó là lý do bố phải làm việc cực nhọc như thế. Bố có quá nhiều việc phải làm ở cơ quan nên phải mang về nhà để tiếp tục làm cho xong."

Cô bé ngẫm nghĩ trong chốc lát về những gì bà mẹ vừa bảo. Thình lình, mắt cô bé sáng lên rồi nói: "Ồ, nếu bố không thể hoàn thành mọi việc ở cơ quan thì tại sao họ không chuyển bố sang một vị trí ít việc hơn nhỉ?"

Tại sao không, thực vậy! Có một giới hạn mà mỗi người nên trả cho thành công về tài chính và sự nghiệp. Và giới hạn đó giúp đảm bảo những giá trị quan trọng khác không bị hy sinh vì thành công vật chất.

Tôi biết... tôi cũng đã từng đuổi theo một vài thứ trong cuộc đời mình nhưng rồi chỉ để phát hiện rằng mình đã trả giá quá nhiều. Phải chi tôi biết cái giá phải trả trước khi bắt đầu, tôi sẽ không bao giờ trả giá cao đến thế.

Người nghiện việc

Khái niệm thành công theo kiểu xưa là khái niệm buộc người ta làm việc lâu hơn, vất vả hơn. Đối với người nghiện việc thì công việc không bao giờ là đủ. Họ làm việc 10, 12 giờ mỗi ngày. Người nghiện việc sẽ làm hai công việc, việc này tiếp việc kia. Sự thỏa mãn chỉ đến khi giấc ngủ bị đẩy lùi, sự hưởng thụ bị chối bỏ và các công việc được hoàn thành nhiều hơn.

Tất cả chúng ta đều biết hậu quả của loại hành vi này. Tuy thường giành được sự khâm phục của người ngoài nhưng thói quen của những người nghiện việc gây ra sự xa cách trong gia đình, mất sức khỏe và cuối cùng là sự khủng hoảng các giá trị.

Điều trớ trêu là những người nghiện việc không phải luôn luôn là người làm được nhiều tiền nhất. Đó là bởi họ thường quá chú trọng đến nhiệm vụ thay vì chú trọng vào kết quả.

Nếu tôi buộc phải chọn giữa ba thái độ này đối với thời gian mà tôi đã mô tả ở trên, tôi sẽ cố hết sức để chọn cái tốt hơn. Nhưng may mắn là vẫn còn một thái độ khác với thời gian mà tôi cho là lý tưởng:

Người quản lý thời gian sáng suốt

Hướng tiếp cận thứ tư và sáng suốt nhất với thời gian được chọn lọc từ ba thái độ trên. Người quản lý thời gian sáng suốt phân bổ thời gian cho từng khía cạnh của cuộc sống. Anh ấy thậm chí không quên dành thời gian cho việc lang thang bằng cách định ra những lúc không làm bất kỳ việc gì. Cũng giống như người làm việc theo giờ hành chính, anh ấy biết giới hạn giờ làm việc để có thì giờ quý báu cho những giá trị khác như gia đình. Và cũng giống người nghiện việc, anh ấy không bao giờ ngại phải làm việc kéo dài hơn bình thường – nhưng chỉ những khi cần thiết.

Điều làm cho người quản lý thời gian sáng suốt trở nên sáng suốt chính là khả năng tự mình lập lịch làm việc không quá sức nhiều giờ và vẫn hoàn thành khối lượng công việc lớn hơn người nghiện việc. Làm sao anh ấy làm được thế? Đơn giản là làm việc thông minh hơn chứ không phải luôn làm việc lâu hơn – bằng cách tập trung vào việc tạo ra năng suất cao hơn trên mỗi giờ thay vì sử dụng nhiều giờ hơn.

Người quản lý thời gian sáng suốt tìm những phương cách mới để nhân năng suất của họ lên. Nói cách khác, họ phát triển sự thịnh vượng bằng cách sử dụng đòn bẩy.

Đòn bẩy cho phép bạn nhân tài nguyên của mình lên nhiều lần. Ví dụ, bạn có thể dùng nguyên tắc đòn bẩy với tiền bạc bằng cách vay một cách khôn ngoan để mua bất động sản hay tiến hành một công việc kinh doanh. Bạn có thể dùng nguyên tắc đòn bẩy với thời gian bằng cách nhân những nỗ lực của mình lên thông qua việc tuyển dụng một lực lượng bán hàng đông đảo hay bằng cách chuyển công việc ít quan trọng cho những nhân viên có năng lực.

Làm chủ thời gian

Đây là chìa khóa để hiểu về quản lý thời gian. Hoặc bạn kiểm soát mỗi ngày của mình hay để mỗi ngày của bạn kiểm soát bạn. Đó thực sự là vấn đề của việc quyết định nhận lãnh trách nhiệm. Bạn thấy đó, quá dễ để từ bỏ quyền kiểm soát, trao lại quyền làm chủ và đánh mất khả năng điều khiển thời gian.

Một trong những cách tốt nhất để bắt đầu giành lại quyền kiểm soát thời gian của chúng ta là học một từ về quản lý thời gian hiệu quả nhất. Bạn có biết từ đó không? Từ đó là "không." Hãy học cách nói "không".

Tôi vẫn thấy rất khó để có thể nói từ này. Thường thì quá dễ để nói vâng với mọi chuyện – để là người "dễ thương". Hậu quả của việc nói vâng là chúng ta tiêu tốn nhiều giờ để cố tự

mình thoát ra khỏi những ràng buộc mà lẽ ra ngay từ đầu chúng ta không nên vướng vào. Đó là một trong những kẻ lãng phí thời gian nhất.

Cuối cùng tôi cũng học được cách nói "không" một cách dễ thương. Cách nào? Đây là những gì tôi làm. Tôi nói: "Không, tôi không nghĩ là mình có thể. Nhưng nếu điều đó thay đổi, tôi sẽ gọi cho anh." Giờ thì không phải là tốt hơn để gọi cho người khác với tin tốt lành và cho họ biết cuối cùng thì bạn cũng có thể làm điều đó sao? Thử xem, nó hiệu quả đấy!

Một người bạn của tôi, Ron Reynolds, thích nói: "Đừng để cái miệng làm quá tải cái lưng bạn." Một cách khác để lấy lại quyền kiểm soát mỗi ngày của bạn là thế này: Khi làm, làm hết sức; và khi chơi, chơi hết mình. Trộn lẫn hai chuyện này sẽ không bao giờ đem lại hiệu quả. Tất cả những gì bạn làm sau rốt là tự dối mình theo cả hai cách. Nếu vừa làm vừa chơi, bạn sẽ đánh mất niềm vui của việc đạt được thành quả to lớn và sự thoải mái hoàn toàn vốn là quà tặng của việc chỉ vui chơi thực sự.

Tôi biết... tôi thường nói: "Mình phải đưa gia đình đi biển. Mình đã hứa với mọi người là sẽ đi. Họ sẽ nghĩ sao về mình nếu mình không đưa họ đi?" Vì thế tôi đưa họ đi biển và trong suốt thời gian đó lại nghĩ: "Lẽ ra mình phải ở cơ quan. Làm sao mà mình lại ở biển kia chứ? Mình có quá nhiều việc phải làm. Làm sao để có thể rút ngắn chuyến đi này và quay lại với công việc?" Kết quả? Tôi đã hủy hoại một quãng thời gian tuyệt vời vì luôn nghĩ về "công việc" trong thời gian vui chơi.

Tôi cũng thường làm chuyện ngược lại. Tôi nói: "Mình sẽ nghỉ làm lúc ba giờ để cưỡi xe máy của mình trên đường về." Đoán xem tôi sẽ nghĩ gì suốt thời gian của ngày làm việc? Đúng vậy, cưỡi xe trên đường về.

Giờ đây, khi đi giảng bài ở Tây Ban Nha, châu Phi hay Úc, tôi làm cho nó thành một chuyến làm việc. Mỗi ngày đều được lên kín lịch giảng bài, phỏng vấn và hội thảo. Nhưng một khi những công việc bắt buộc đã xong, tôi dùng thời gian để vui chơi, khám phá, hưởng thụ. Đó là một bài học giá trị.

Tự biết mình

Một trong những quy tắc vĩ đại nhất của quản lý thời gian một cách sáng tạo là: ***Tự biết mình***. Mỗi người có một đồng hồ sinh học độc đáo kiểm soát hàng ngày những đỉnh cao và những đợt triều xuống trong năng suất của mình. Hãy tìm ra thời điểm khi bạn tràn đầy năng lượng nhất. Nếu bạn có năng suất làm việc cao nhất vào sáng sớm, hãy tận dụng điều này bằng cách lập lịch để những dự án lớn nhất có thứ tự đầu tiên trong ngày làm việc. Ví dụ, nếu nghề của bạn liên quan đến việc thuyết phục con người, hãy sắp xếp để lên lịch những cuộc hẹn từ lúc ăn sáng.

Nhưng nếu điều ngược lại đúng với bạn và bạn thấy còn khó nhớ ngay cả tên của mình trong khoảng thời gian từ sáng cho đến giờ ăn trưa thì hãy lên lịch những hoạt động nghiệp vụ có yêu cầu cao nhất vào buổi chiều và tối.

Tiếp theo, hãy phân tích thói quen của mình. Ví dụ, nếu bạn không giỏi trong việc giữ cho công việc giấy tờ luôn được cập nhật hay nếu bạn đã tự hứa với mình trong nhiều năm sẽ duy trì việc ghi chép và cân đối ngân phiếu nhưng vẫn không thể thực hiện điều đó – hãy chấp nhận nó và nhờ ai đó giúp mình. Bạn không thể thay đổi.

Điểm yếu của bạn không thể làm hại bạn nếu bạn học cách chuyển giao trách nhiệm. Đây cũng là một phần trong khả năng quản lý thời gian sáng tạo.

Cách đây vài năm nhân viên của tôi đã đi đến kết luận rằng tôi là một người chuyển phát tồi. Vì tôi thường xuyên đi công tác, họ thường nhờ tôi chuyển các tài liệu cho người ở những thành phố mà tôi sẽ đến. "Chắc chắn, chuyện nhỏ," tôi thường trả lời trong khi lơ đãng đút giấy tờ vào túi áo khoác.

Tôi nhớ rằng đã nhiều lần nghe về những tài liệu không được chuyển giao này từ những người giặt ủi của mình... Sau một thời gian, các nhân viên này phải dặn dò tôi như với một đứa bé năm tuổi. Có một lần họ nói: "Tài liệu này phải chuyển đến New York. Liệu *lần này* ông có *chắc* là sẽ chuyển giao được chứ?" Tôi nói: "Dĩ nhiên. Cậu cứ tin tôi. Này, tôi đâu phải là kẻ đãng trí." Không cần nói thì bạn cũng đoán được là tài liệu vẫn còn trong cặp của tôi khi trở về công ty.

Vì thế chuyện này cũng "xì" ra ngoài. Mỗi nhân viên mới đều được nhân viên của tôi căn dặn nằm lòng: "Không được đưa cho chủ tịch bất kỳ thứ gì để nhờ chuyển giúp. Ông ấy giỏi nhiều thứ nhưng là một người chuyển phát kém. Hãy tìm cách khác đi."

Và đó là điểm yếu của tôi. Không có gì phải xấu hổ khi chấp nhận rằng bạn không giỏi mọi thứ – miễn sao bạn đủ khôn ngoan để không cho khuyết điểm ngăn mình hoàn thành những mục tiêu của bạn. Thực sự, tự biết mình là một khía cạnh hết sức quan trọng để quản lý thời gian.

Điện thoại

Tất cả chúng ta đều học để dùng điện thoại như một điều đương nhiên. Ngày nay, điện thoại đã trở thành phương tiện liên lạc chính yếu và luôn đồng hành với chúng ta mọi nơi, mọi lúc. Vậy mà, rất ít người trong chúng ta dành thời gian để phân tích cách sử dụng điện thoại nhằm mang lại hiệu quả tối đa. Điện thoại là một công cụ giao tiếp vô cùng hiệu quả và cũng có thể là một trong những kẻ lãng phí thời gian phiền toái nhất trong cuộc sống của chúng ta.

Bạn thấy không, chỉ vì điện thoại là công cụ đặc biệt của bạn, nó cũng là công cụ đặc biệt của những người khác. Vì bạn có khả năng tiếp cận người khác trong vài giây nên những người khác cũng có khả năng tiếp cận bạn ngay lập tức. Thực tế này có thể tàn phá bất kỳ kế hoạch nào hay thông lệ hàng ngày nào.

Vì thế, phải bảo đảm rằng điện thoại ở đó chủ yếu là để tạo thuận lợi *cho bạn*. Phải kiểm

soát được ai có thể tiếp cận bạn và thời điểm tiếp cận. Nếu bạn có thư ký thì hãy huấn luyện người đó lọc các cuộc điện thoại một cách hiệu quả. Hãy sử dụng máy trả lời tự động để bạn có thể trả lời điện thoại hiệu quả nhất có thể.

Ngoài ra để kiểm soát những cuộc gọi tới, có một cách đơn giản là quản lý tốt những cuộc gọi đi của bạn: Hãy có lịch trình. Tất cả chúng ta đều lãng phí thời gian và tiền bạc cho những cuộc đàm thoại không hiệu quả. Bạn có bao giờ nghe chính mình nói: "Xem nào, có một vài chuyện khác tôi muốn nói với anh. Tôi chỉ không thể nhớ ra ngay được. Tôi sẽ gọi lại cho anh?" Tất cả chúng ta đều đã nói như thế lúc này hay lúc khác. Đó là một sự lãng phí thời gian to lớn và nó cũng thể hiện sự thiếu chuyên nghiệp.

Giải pháp? Trước mỗi cuộc gọi hãy viết ra những điểm quan trọng mà bạn muốn đề cập. Nó sẽ làm cho mỗi cuộc đàm thoại hiệu quả hơn, ngắn hơn và chuyên nghiệp hơn. Nó cũng sẽ giúp bạn ghi nhớ về mỗi cuộc gọi.

Liệu bạn có cần nhớ nội dung cuộc đàm thoại khi mà bạn đã có thông tin đó trước mặt mình. Ví dụ, bạn có thể nói: "John, anh sẽ làm như thế nào với bốn việc mà chúng ta đã thảo luận?" Và có thể John trả lời: "Bốn việc gì? Chúng ta đâu nói gì về việc đó", bạn có thể từ tốn đưa cho John xem bản ghi cuộc đàm thoại của bạn.

Tổ chức thời gian hiệu quả

Chúng ta thường làm mọi chuyện theo thói quen đã định hình từ lâu. Tuy nhiên, để mọi việc trở nên hiệu quả hơn, chúng ta cần thay đổi. Hãy dành thời gian để phân tích quy trình công việc của mình. Liệu phương pháp lập hồ sơ của bạn có được cập nhật chưa? Thế còn công việc theo dõi sổ sách kế toán? Hiện nay có rất nhiều phương thức hiệu quả để tăng năng suất bằng các phương tiện điện tử. Những phương thức này giúp bạn xử lý thông tin với số lượng nhiều hơn và tốc độ nhanh hơn. Bạn có thể cần phải tận dụng một vài khả năng này.

Một trong những công cụ giúp tiết kiệm thời gian kỳ diệu là máy tính. Tôi đang sử dụng một chiếc máy tính để bàn ở văn phòng và một cái máy xách tay khi ra ngoài để tận dụng những ứng dụng của chúng.

Dĩ nhiên, những thiết bị điện tử mới này cũng có thể làm mất thời gian. Hàng triệu người đã mua máy tính để lưu giữ số điện thoại. Điều đó cũng giống như leo lên xe hơi và phóng đi chỉ để ghé thăm nhà hàng xóm kế bên. Vì thế hãy thực sự phân tích cẩn thận cách sử dụng những công cụ điện tử mới này. Và nếu công việc của bạn phức tạp hơn, hãy nhờ một chuyên gia giúp mình. Nên nhớ, bạn không cần phải giỏi về mọi lĩnh vực nếu bạn có những người khác có thể khắc phục những điểm yếu của mình.

Hỏi đúng câu hỏi

Khi quản lý con người, một trong những yếu tố giúp tiết kiệm thời gian nhất là hỏi các câu hỏi – đặc biệt hơn nữa là hỏi các câu hỏi *đúng*. Trong tâm lý học hành vi, chúng ta học được rằng mọi thứ đều là kết quả của những thứ khác. Và khi một vấn đề nổi lên, đó thường là dấu hiệu cho thấy có những vấn đề sâu xa hơn ẩn dưới bề mặt của vấn đề.

Cách tốt nhất để tìm ra bản chất của mọi chuyện không phải là nhảy ngay đến những kết luận mà là đặt câu hỏi…

Nếu Mary không bán được hàng, chúng ta có thể nói: "Được rồi, chúng ta cần giảng giải cho Mary về việc bán hàng." Hay chúng ta có thể hỏi người giám sát của cô ấy: "Tại sao Mary không thể bán được hàng?" Người giám sát có thể nói: "Cô ấy không thực hiện đủ số cuộc gọi." Chúng ta tiếp tục đào sâu vấn đề: "Tại sao cô ấy không thực hiện đủ số cuộc gọi?" Và chúng ta được biết: "Vì cô ấy không bắt đầu ngày làm việc đủ sớm." Tôi cho là chúng ta có thể ngừng ở đây và cố gắng để động viên Mary bắt đầu đi làm sớm hơn. Nhưng thay vì thế chúng ta có thể hỏi thêm: "Tại sao Mary không bắt đầu làm việc sớm hơn?" *Giờ đây,* chúng ta đã đến được trọng tâm của vấn đề. Có lẽ Mary đang gặp phải những vấn đề cá nhân. Có lẽ không phải là kỹ năng bán hàng của Mary cần được cải thiện.

Nguyên nhân thực sự của những vấn đề quan trọng thường bị vùi lấp dưới nhiều lớp. Bằng cách trở nên thành thạo trong việc đặt những câu hỏi đúng, bạn có thể tiết kiệm cho mình rất nhiều thời gian để đi đến cội rễ của vấn đề.

Bốn cách suy nghĩ trên giấy

Một trong những công cụ kỳ diệu nhất để quản lý thời gian thành công là có khả năng suy nghĩ trên giấy. Xây dựng một doanh nghiệp thành công cũng giống như xây một ngôi nhà. Bạn hình dung các ý tưởng, thể hiện chúng trên giấy và thực thi chúng. Ở công ty của mình, chúng tôi có một nguyên tắc: Vận hành theo tài liệu chứ không theo suy nghĩ.

Xây dựng thời gian biểu một ngày cũng đòi hỏi phải nghĩ trên giấy. Mọi chuyện dường như đã qua khi một người thức dậy vào buổi sáng và nói: "Xem nào, hôm nay mình sẽ làm gì?" Vậy là *quá trễ*. Chuyện tốt nhất mà người đó có thể làm là dùng thời gian còn lại của ngày để bắt đầu lập kế hoạch cho ngày tới, tuần tới, tháng tới.

Nghĩ trên giấy là một quá trình sáng tạo. Có rất nhiều việc cho nó chứ không chỉ là danh sách "việc phải làm". Thực tế, có bốn phương pháp quan trọng mà bạn nên sử dụng để lập kế hoạch cho cuộc sống của mình.

Sổ công tác

Trong những bài giảng và những buổi hội thảo chuyên sâu của mình, tôi đã dành rất nhiều thời gian để cổ vũ cho việc sử dụng lịch công tác. Tôi làm thế vì tôi bị thuyết phục rằng chúng là những công cụ vô giá cho các học viên nghiêm túc mong muốn một cuộc

sống thành công.

Lịch công tác là nơi tập hợp mọi thông tin tốt và những điều thông thái mà bạn gặp. Ý tưởng tốt có thể xuất phát hầu như ở mọi nơi. Bạn có thể nghe được một buổi thuyết giảng với rất nhiều ý nghĩa đặc biệt. Hay bạn đọc được một vài thông tin mà bạn có thể sử dụng. Thậm chí bạn có thể nghĩ đến một ý tưởng tuyệt vời trong khi đang lái xe.

Điểm mấu chốt là: ***Đừng để những ý tưởng tốt vuột mất***. Một ý tưởng tốt có thể thay đổi cuộc đời bạn – nếu bạn nắm bắt nó. Mang theo sổ công tác bên mình mọi lúc dù bạn đi đâu.

Sổ dự án

Vì bạn là một người nhiều tham vọng và luôn bận rộn nên bạn sẽ phải thực hiện rất nhiều dự án và làm việc với rất nhiều người. Những người bận rộn như bạn thường cảm thấy mình giống như những nghệ sĩ tung hứng phải luôn giữ cho tất cả chiếc đĩa đều phải quay cùng lúc. Điều đó không dễ.

Một trong những cách tốt nhất để duy trì được sự kiểm soát là có một cuốn sổ dự án – loại bìa kẹp với rất nhiều phần tách biệt. Nếu bạn làm việc với nhiều người, hãy dành một phần riêng trong bìa hồ sơ này cho mỗi người. Trong phần của mỗi người, lưu giữ tất cả thông tin phù hợp về người đó. Ghi chú hiệu suất của từng người, lịch sử gia đình, mục tiêu, thế mạnh, nhu cầu hay bất kỳ thông tin nào mà bạn thấy cần. Trong vai trò quản lý, bạn cũng có thể cần những thông tin như thành tích bán hàng hay biểu đồ hiệu suất công việc. Bằng cách này, khi cần đánh giá hiệu quả công việc, bạn đã có sẵn thông tin cụ thể và hữu dụng.

Đến đây, tùy vào công việc hay nghề nghiệp cụ thể của mình, bạn cũng có thể thêm vào những phần cho từng cơ quan hay bộ phận. Bạn cũng có thể phân loại theo từng dự án – tùy bạn thôi. Mấu chốt là *tập trung hóa* toàn bộ dữ liệu để bạn có thể chỉ cần toàn tâm làm việc ở đó mà không phải lãng phí nhiều giờ tìm kiếm thông tin trong vô số hồ sơ đã quên mất.

Khái niệm về việc có hồ sơ dự án cũng hiệu quả với công việc cá nhân của bạn...

Ví dụ, bạn có thể tách riêng những tệp hồ sơ cho từng đứa con của mình. Liệu việc lưu giữ thông tin về con mình có làm bạn cảm thấy đôi chút lạnh lùng? Vậy thì tôi hỏi bạn: Bạn có nhớ phiếu kết quả học tập mới nhất của con mình không? Sự kiện nào con bạn yêu cầu bạn tham dự? Bạn có viết ra giấy không? Bạn có nhớ lần trò chuyện tay đôi hết sức ý nghĩa gần đây nhất giữa hai bố con không? Mối quan tâm chính của con bạn là gì?

Bạn thấy đó, con cái nhớ tất cả những việc giữa chúng với bố mẹ. Không may là chúng ta trong vai trò bố mẹ lại thường bận bịu và thiếu quan tâm. Lưu giữ từng phần riêng cho mỗi đứa con có thể luôn nhắc chúng ta những điều quan trọng.

Tự nhiên, công việc tài chính cá nhân của bạn cũng sẽ được hưởng lợi từ hệ thống này bởi nó sẽ mang lại cho bạn khả năng tham khảo nhanh tất cả các danh mục đầu tư, chính sách bảo hiểm và những thứ tương tự của mình.

Liệu có phải bạn thực sự cần sổ công tác hay sổ dự án mới có thể kiếm sống được? Dĩ nhiên là không! Nếu tất cả những gì bạn muốn là kiếm sống thì bạn sẽ không thực sự cần đến những thứ đó. Nhưng nếu bạn đang trên con đường tìm đến sự thịnh vượng và hạnh phúc thì những kỹ thuật này có thể giúp bạn tăng tốc và tiến bộ nhanh đến bất ngờ.

Lịch

Một phương pháp khác để tổ chức suy nghĩ của bạn trên giấy là dùng một cuốn lịch ngày có tên là "Day-Timer"[(2)]. Day-Timer là tập nhật ký hàng ngày về những cuộc hẹn và lịch làm việc. Không những thế, nó còn có chỗ để quản lý chi phí công việc, kết quả cuộc họp, thảo luận qua điện thoại và danh sách những việc phải làm.

Day-Timer của bạn cũng có thể dùng như một nơi tập hợp những mốc quan trọng theo ngày hay tuần mà bạn muốn ghi lại trong sổ công tác hay sổ dự án. Hãy xem nó như là địa điểm trung tâm để từ đó bạn có thể xử lý mọi thông tin trong ngày, tuần, tháng và thậm chí là năm.

Kế hoạch thi đấu

Một kế hoạch thi đấu có thể làm nên mọi sự khác biệt trong thế giới liên quan đến cách mà trận đấu cuộc đời của bạn diễn ra. Thuật ngữ "kế hoạch thi đấu" là một điều trớ trêu vì mặc dù chúng ta dường như hiểu được tầm quan trọng của việc lên sơ đồ chiến lược cho một trận bóng đá hay bóng chuyền nhưng rất ít người trong chúng ta dành thời gian để lập một kế hoạch thi đấu cho cuộc đời của mình.

Đây là quy tắc đầu tiên và quan trọng nhất cho kế hoạch thi đấu của cuộc đời bạn: ***Đừng bắt đầu ngày của bạn cho đến khi bạn hoàn tất nó***. Bởi mỗi ngày đều là một viên ngọc vô giá trong chiến lược hướng tới sự thịnh vượng và hạnh phúc của cuộc đời, hãy luôn luôn lập kế hoạch cho ngày của bạn trước khi bạn bắt đầu. Và thực hiện điều đó mỗi ngày. Vâng, tôi biết, tất cả những ghi chép này có thể nhàm chán. Nhưng hãy nhớ, giá trị là sự đơm hoa kết trái của nỗ lực chứ không phải hi vọng.

Một khi bạn đã làm chủ nghệ thuật lập kế hoạch theo ngày của mình, từng ngày, bạn đã sẵn sàng để hoàn thành cấp độ tiếp theo để hướng tới thành công lớn hơn. Chìa khóa tiếp theo là: ***Đừng bắt đầu tuần của bạn cho đến khi bạn hoàn tất nó***. Hoạch định tuần lễ của mình trước khi bạn bắt đầu nó.

Tưởng tượng xem cuộc đời của bạn sẽ như thế nào nếu bạn hỏi mình vào đêm Chủ nhật: "Mình muốn hoàn thành điều gì trong tuần này?" Đúng, tôi biết, nói vậy thì hơi cường điệu

nhưng nếu bạn đã học cách hoạch định ngày của mình như là một phần của kế hoạch thi đấu tổng thể cho tuần lễ, mọi phần sẽ khớp vào nhau dễ hơn nhiều. Kết quả là mỗi ngày sẽ hiệu quả hơn nhiều.

Một khi đã làm chủ việc hoạch định cho một tuần, bạn có thể hoạch định cuộc sống của mình cho một tháng một lúc. Vì thế, chìa khóa tiếp theo là: ***Đừng bắt đầu tháng của bạn cho đến khi bạn hoàn tất nó***.

Bằng cách theo quy tắc này, tuần và ngày của bạn trở thành một phần của thiết kế lớn hơn. Bạn đang phát triển một tầm nhìn dài hạn cho cuộc sống của mình, vì giờ đây bạn đã tiến hành việc hoạch định.

Và bạn sẽ học để phối hợp những mục tiêu hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng với những mục tiêu ba tháng, sáu tháng và một năm của mình.

Điều đó sẽ đòi hỏi bạn phải tuân thủ rất nhiều kỷ luật. Nhưng khi hoàn thành được việc này, bạn sẽ được gọi là một "ông chủ." Đó có thể là một việc không mấy dễ dàng nhưng tôi tin bạn sẽ vui thích với tầm nhìn, hương vị và sự đồng hành của những ông chủ khác như bạn.

Cách chuẩn bị kế hoạch thi đấu

Có hai điều bạn cần hiểu về việc tạo ra kế hoạch thi đấu. Trước tiên, kế hoạch thi đấu hoạt động như một bảng tính nhưng thay vì liệt kê các con số thì nó liệt kê những hoạt động. Thứ hai, bạn có thể sử dụng kỹ thuật lập kế hoạch thi đấu cho một dự án đơn lẻ hay nhiều dự án khác nhau vận hành đồng thời.

Đây là cách chuẩn bị kế hoạch thi đấu: Trên một tờ giấy kẻ ô vẽ cột dọc theo số ngày mà kế hoạch này cần có. Sau đó, trên phía trái của tờ giấy ghi tiêu đề "hoạt động". Dưới dòng tiêu đề này liệt kê tất cả công việc phải được hoàn tất trong khung thời gian đó.

Ví dụ, chúng ta hãy giả sử bạn đang làm việc để bắt đầu chiến dịch ra mắt một sản phẩm mới. Đối với yêu cầu của mỗi công việc (hội nghị bán hàng, hỗ trợ quảng cáo, đóng gói, nghiên cứu thị trường), quyết định hạn chót phải được tuân thủ và thể hiện điều đó trên bảng tính. Sau đó tính toán số ngày cần có để hoàn thành nhiệm vụ này và cố định chúng trên bảng tính của kế hoạch thi đấu. Kết quả cuối cùng là mỗi tác vụ sẽ được trình bày trực quan, rõ ràng trước mắt bạn.

Lập kế hoạch thi đấu là một việc không dễ dàng gì nhưng một khi đã thành công, bạn sẽ có được cảm giác vô cùng hài lòng trước những gì mà nỗ lực của bạn mang lại.

Giữ kế hoạch thi đấu ở nơi bạn có thể thấy nó. Treo nó trên tường văn phòng của bạn hay trong sổ dự án. Nó sẽ đóng vai trò như một người thường xuyên nhắc nhở bạn về những nhiệm vụ phải làm.

Kế hoạch thi đấu vừa đầy kích thích vừa đớn đau. Chúng đớn đau vì giữ vai trò nhắc nhở bạn phải luôn đi cùng với kế hoạch của mình. Chúng cũng đớn đau khi bạn bị tụt lại phía sau lịch trình. Nhưng chúng cũng đầy kích thích vì bạn thấy sự kỳ diệu của giấc mơ và kế hoạch chuyển thành hiện thực. Đây là sự tưởng thưởng to lớn. Cảm giác của bạn cũng giống như của người nghệ sĩ vĩ đại quan sát bức tranh hoàn thiện. Đó là cảm giác không thể tin được về việc nhận lãnh trách nhiệm.

Một ngày "hoàn hảo", với một bắt đầu và một kết thúc, một mục đích và một nội dung, một màu sắc và một đặc tính, một cảm giác và một kết cấu – ngày hoàn hảo này chiếm vị trí của nó trong rất nhiều ngày và trở thành một kỷ niệm và kho báu giá trị. Và khi một ngày hoàn hảo chuyển thành một ngày khác, cuộc sống trở thành một kiệt tác, một tài sản của kinh nghiệm và tinh thần. Vì thế như một vài người từng nói: "Vào nửa đêm những thiên sứ có cánh sẽ đến và thu thập tất cả những mẫu này và đưa chúng đến nơi mà bức tranh ghép được lưu giữ. Và chắc chắn, thỉnh thoảng, thiên sứ này sẽ nói với thiên sứ khác: "Hãy chờ đến lúc bạn thấy bức tranh này".

Chiến lược 6
Ở GIỮA NHỮNG NGƯỜI CHIẾN THẮNG

Chương 9
Nguyên tắc kết giao

Một trong những ảnh hưởng chủ chốt đến việc hình thành mẫu người mà bạn muốn trở thành lại là một trong những điều ít được hiểu rõ nhất. Đó là sự kết giao của bạn với người khác – những người mà bạn chấp nhận trong cuộc sống của mình. Bạn có bao giờ từng nghĩ đến cách mà những người khác định hình cuộc sống của mình không? Tôi cũng không hề có một chút ý tưởng nào về việc này cho đến khi Shoaff bảo: “Jim, đừng bao giờ đánh giá thấp sức mạnh của sự ảnh hưởng.”

Dĩ nhiên là ông ấy đúng. Ảnh hưởng của những người quanh ta rất mạnh mẽ, rất tinh vi, rất chậm rãi đến nỗi chúng ta thậm chí thường không nhận thấy rằng mình bị ảnh hưởng.

Hãy nghĩ về điều đó. Nếu quanh bạn là những người luôn chi tiêu toàn bộ thu nhập của họ thì đó là cơ hội cực tốt để bạn trở thành người chi tiêu có thói quen vung tay quá trán. Nếu quanh bạn là những người thường đi xem đấu vật thay vì hòa nhạc thì bạn có thể sẽ chung vui với họ. Đó chính là do áp lực của những người cùng hội.

Ảnh hưởng từ những người xung quanh thậm chí còn có thể gây tác hại nghiêm trọng hơn. Nếu quanh bạn là những người cho rằng việc lừa dối là hoàn toàn có thể chấp nhận được thì bạn cũng có thể bị thuyết phục để bớt xén một ít. Những người này có thể thực sự đẩy dần bạn chệch khỏi hành trình cho đến một ngày, sau mười năm, bạn thức dậy và tự hỏi: “Làm sao mà mình lại ra nông nỗi này cơ chứ?”

Và đó là giây phút chẳng chút hạnh phúc gì…

Để tránh lãng phí thời gian với đám đông lầm lạc bạn cần tự hỏi mình ba câu hỏi nền tảng sau:

1. Tôi dành thì giờ cho ai?

2. Họ làm gì cho tôi?

3. Liệu sự kết giao này có phù hợp với tôi?

Đừng bỏ qua những câu hỏi này. Hãy xem xét thời gian bạn dành ra cho mỗi cộng đồng chính của mình. Liệu nó có tính tích cực và xây dựng hay nó tiêu cực và hủy hoại?

Vẫn không chắc? Thế thì hãy nghĩ về những yếu tố sau: Họ đã khiến bạn làm gì?

Họ đã khiến bạn nghe gì?

Họ đã khiến bạn đọc gì?

Họ đã khiến bạn đi đâu?

Họ đã khiến bạn nghĩ gì?

Họ đã khiến bạn nói bằng cách nào?

Họ đã khiến bạn cảm nhận bằng cách nào?

Họ đã khiến bạn nói gì?

Cuối cùng, sau khi bạn thực sự suy tư về những điều này hãy tự hỏi mình câu hỏi cuối cùng: Những mối kết giao hiện thời của mình có giúp mình phát triển theo hướng mà mình đã chọn qua việc thiết lập mục tiêu không? Nếu bạn đủ may mắn để trả lời có cho câu hỏi này, tôi mừng cho bạn. Nhưng nếu bạn không chắc, thế thì đã đến lúc để đánh giá những mối quan hệ với một số những nhân tố chính trong cuộc sống của bạn.

Thường người ta dễ dàng bỏ qua câu hỏi về sự ảnh hưởng này. "Người đàn ông" bảo: "Tôi sống ở đây nhưng chuyện đó không hề gì. Quanh tôi là những người như thế nhưng họ không làm phiền tôi." Ừm, anh ta đã sai. ***Mọi chuyện đều có ý nghĩa***.

Cuốn sách này khác với nhiều cuốn sách khác vì nó đề cập đến những vấn đề thực tế, không phải là những mong ước. Thực tế, một trong những mục đích chính của cuốn sách này là để làm bạn nói rằng: "Những ngày tự đùa giỡn của mình đã qua rồi. Mình thực sự muốn biết mình sẽ trở thành cái gì và mình đang trở thành cái gì. Mình muốn biết điểm mạnh và điểm yếu của mình là gì, điều gì khống chế mình, điều gì ảnh hưởng đến mình, mình cho phép điều gì tác động đến cuộc sống của mình."

Vì thế hãy xem xét và rồi lại xem xét. Mọi chuyện đáng để xem xét lại, đặc biệt là sức mạnh của sự ảnh hưởng.

Có lẽ bạn từng nghe câu chuyện về chú én nhỏ...

Nó che một mắt bằng cánh của mình và đang khóc cay đắng. Một con cú bay ngang qua và hỏi: "Chú chim nhỏ, có chuyện gì vậy?" Chú én bỏ chiếc cánh ra và cho thấy một lỗ trống trước đây là con mắt. "Giờ thì ta hiểu rồi", cú bảo, chớp mắt, "Chú đang khóc vì con quạ đã khoét mắt chú!" "Không," chú chim buồn bã đáp lời: "Tôi không khóc vì con quạ khoét mắt mình, tôi khóc vì tôi đã *để* hắn làm điều đó."

Có ai đang khoét mất tầm nhìn của bạn không? Có ai đang cố bịt mắt để bạn không nhìn thấy giấc mơ của mình không? Này, chúng ta thường dễ dàng để cho những ảnh hưởng định hình cuộc đời của mình, đặc biệt là những ảnh hưởng tiêu cực. Chúng ta thường dễ

dàng để cho những mối quan hệ quyết định phương hướng của mình, để cho sự thuyết phục khống chế mình, để cho những ngọn thủy triều vượt qua chúng ta và để cho áp lực định hình chúng ta. Câu hỏi là, đây có phải là điều bạn muốn?

Bạn có đang trở thành, đạt được, sở hữu những gì mình muốn hay bạn đang để cho kẻ khác đánh cắp ước mơ của mình?

Ngắt kết giao

Nếu sau khi phân tích những mối quan hệ hiện thời bạn xác định rằng có một ít cỏ dại trong khu vườn kết giao của mình thì có một vài điều bạn có thể làm.

Đầu tiên, bạn có thể tách mình khỏi những người đang hủy hoại tình trạng tốt đẹp của bạn. Tôi công nhận đây là một việc khó khăn, đặc biệt nếu đó là thành viên trong gia đình. Nhưng nếu bạn gặp ai đó hết sức thích thú trong việc cố khoét mất ước mơ, mục tiêu hay niềm tin của bạn, hãy từ bỏ ảnh hưởng của người đó. Nên nhớ, đó có thể là chọn lựa có khả năng cứu lấy chất lượng cuộc sống của bạn.

Tất nhiên cuộc sống hiếm khi đơn giản như vậy. Thỉnh thoảng chúng ta nhận ra chính mình đang dành thời gian cho những người chẳng thú vị gì – đồng nghiệp, bạn làm ăn và những người khác. Trong những tình huống mà bản thân bạn không thể tự mình cắt đứt hoàn toàn quan hệ thì hãy cố gắng *hạn chế* những mối kết giao này.

Cũng có những tình huống mà những mối kết giao mang lại sự vui thích hời hợt có thể gây ảnh hưởng tiêu cực về lâu dài đến cuộc sống của chúng ta. Nếu bạn dành hai tối mỗi tuần bù khú với bạn thân của mình thì cuộc sống của bạn cũng có thể sẽ phải đối mặt với nguy cơ của sự mất cân bằng. Hậu quả sau năm, mười, hai mươi năm tới sẽ là sự hủy hoại ghê gớm.

Tiếp tục ở tình trạng tầm thường là chuyện dễ dàng. Tất cả những gì bạn cần làm là dành thời gian chính yếu cho những điều thứ yếu với những người không quan trọng. Những người thông minh biết cân nhắc hành động của họ. Họ biết điều gì là chính yếu và điều gì là thứ yếu. Họ thường không lẫn lộn những điều đó.

Dĩ nhiên những người thông minh vẫn thực sự có bạn thông thường. Sự khác biệt là thay vì dành rất nhiều thời gian cho những người này, họ chỉ dành những khoảng thời gian thư giãn, tương đối không quan trọng. Họ chỉ không lãng phí thời gian với những quan hệ bạn bè tầm thường và nhậu nhẹt ở quán xá.

Đó là cuộc đời của bạn. Bạn có thể dành thời gian của mình với bất kỳ ai và theo bất kỳ cách nào bạn thích. Nhưng tôi không nghĩ là bạn đầu tư vào cuốn sách này chỉ để tôi chọc cười bạn. Bạn phải xem xét những ưu tiên và giá trị của mình, kể cả những mối quan hệ của bạn và đánh giá chúng. Thời gian của bạn trên cõi đời này quá ngắn để sử dụng cho những việc thiếu khôn ngoan.

Mở rộng quan hệ

Từ việc cắt đứt quan hệ, chúng ta hãy chuyển sang một chủ đề vui vẻ hơn: mở rộng quan hệ. Đây là quy luật để mở rộng quan hệ: ***Dành nhiều thời gian hơn cho những người phù hợp***. Ai là những người phù hợp? Điều đó tùy thuộc vào mục tiêu và kết quả mong muốn của bạn. Nhìn chung, hãy tìm kiếm những người thực tế và có văn hóa – những người dùng thời gian cho việc phản chiếu ý nghĩa của cuộc sống và những người hoàn thành được nhiều điều to tát nhờ tính kỷ luật và quyết tâm.

Đó là những gì Shoaff đã tư vấn cho tôi không lâu sau khi chúng tôi gặp nhau. Ông ấy nói: "Nếu cậu thực lòng muốn thành công, cậu phải tiếp cận với những người phù hợp." Và rồi với vẻ chua chát, ông bổ sung: "Dĩ nhiên, trong tình cảnh hiện thời của mình, cậu sẽ phải phân chia thời gian và lên lịch trình để làm điều đó." Điều đó đúng thật như vậy! Tôi đã *thực sự* phải phân chia thời gian và lên lịch trình để "đeo bám" những người phù hợp.

Trong những ngày ấy, khi được mời để thực hiện một bài thuyết trình về bán hàng, tôi thường đậu chiếc xe chắp vá cổ lỗ, nổ như xe tăng của mình cách xa vài dãy nhà. Ai cũng hỏi tôi đúng một câu, "Chào Jim, anh tới đây bằng gì vậy?" – với những câu này tôi trả lời: "À, có người chở tôi tới đây." Dĩ nhiên, người đó là *tôi* tự thả tôi xuống khỏi "quả bom" ầm ĩ của mình.

Thật ra bạn không phải trải qua hết tất cả khó khăn đó mới kết giao được với người thành đạt. Chỉ cần tạo những mối liên hệ với cộng đồng của bạn. Tôi có một người bạn bắt đầu bằng một công việc kinh doanh. Sau đó cô ấy tham gia phòng thương mại của thành phố, hoạt động tích cực trong một số ủy ban và trước cả khi bản thân kịp nhận ra, chính cô ấy đã được mời chơi quần vợt với một vài người có tầm ảnh hưởng hơn của thành phố. Bạn thấy đó, thực ra cũng không khó khi xây dựng những mối quan hệ mới.

Ngoài ra, như chúng ta đã thảo luận trong chương trước, hãy đầu tư vào sự ngon miệng của một người giàu. Mời một người giàu đi ăn. Không thể nói trước là bạn sẽ học được điều gì trong một hay hai giờ của cuộc trò chuyện hướng đến sự giàu có.

Để mở rộng các mối quan hệ, hãy xem xét những ưu tiên trong cuộc sống của bạn. Điều đó được gọi là kết giao có chủ đích.

Ví dụ, hãy tìm một vài người thành công để giúp bạn trong kế hoạch thành công của bạn; tìm một vài người khỏe mạnh để khuyến khích bạn có kế hoạch dinh dưỡng và tập thể dục; tìm một vài người biết cách sống để dạy bạn những bí mật của một phong cách sống đáng được tưởng thưởng. Và cũng đừng bối rối trong việc vun xới mối quan hệ với những người này. Hầu hết những người thành công thích chia sẻ kiến thức của họ với người khác. (Đó cũng có thể là lý do tại sao họ thành công như vậy.)

Người thành công luôn tìm kiếm những người mà họ khâm phục. Họ hiểu rằng niềm cảm hứng và kiến thức có thể thu được từ những mối quan hệ đúng đắn. Tôi cũng không

phải là ngoại lệ đối với quy tắc này. Tôi cũng có một kiểu quan hệ như thế, một người mà tôi thích dành thời gian với anh ấy càng lâu càng tốt. Anh ấy là một thợ săn thú dữ, một triệu phú, một nhà du hành và một doanh nhân. Anh ấy cũng là một trong những triết gia lớn của thế giới.

Bạn tôi có rất nhiều kỹ năng nhưng có hai thứ mạnh mẽ đến kỳ lạ...

Thứ nhất, anh ấy có khả năng hấp thu những sự kiện trong một ngày chi tiết đến từng phút. Không chỉ thực sự nhớ từng ngày mà tôi tin rằng anh ấy còn nhớ mỗi ngày trong cuộc sống của mình kể từ lúc trưởng thành. Anh ấy có thể nhớ từng cuốn sách đã đọc. Anh ấy dường như nhớ từng thứ đã học. Nếu tôi được chọn lựa giữa việc tự mình đi nước ngoài hay để anh ấy đi rồi tường thuật chuyến đi của mình cho tôi thì khả năng lớn là tôi sẽ chọn điều thứ hai. Tại sao? Vì anh ấy không hề bỏ qua một điều gì quan trọng. Anh ấy hấp thu mọi sự kiện giống như một miếng bọt biển.

Tài năng thứ hai của anh ấy là khả năng diễn đạt. Khi trở về sau một chuyến đi, anh ấy mô tả sống động từng chi tiết về âm thanh và màu sắc của quốc gia đó, phong tục và những điều quan tâm của người dân nước đó, những kinh nghiệm nho nhỏ cũng như những sự kiện chính trong hành trình của mình. Anh ấy có thể chuyển tải những gì đã thấy, tiếp xúc và cảm nhận vào những ngôn từ sống động và hào hứng.

Khi anh ấy tường thuật chuyến đi, người nghe có thể cảm nhận sự hùng vĩ của thác nước, làn gió mát của những ngọn gió bắc, màu sắc và mùi vị của những thành phố và làng quê. Thật là một món quà báu với những ai có được đặc ân quen biết anh ấy!

Một người có thể thu được giá trị gì từ một sự kết giao độc đáo như thế? Tôi không biết nhưng tôi có thể tự tin nói rằng từ những mối quan hệ của chúng tôi, tôi đã mở rộng kiến thức, nhận thức, kỹ năng, khả năng kinh doanh và phong cách sống của mình lên nhiều lần.

Bạn sẽ đi đâu để dự bữa tiệc trí tuệ của mình? Tội nghiệp cho những người chỉ có nhà hàng ưa thích nhưng không có một người suy tư ưa thích. Người đó chỉ chăm lo nuôi dưỡng cơ thể mình nhưng lại không nuôi dưỡng trí óc và tâm hồn mình.

Hiện nay, nhờ Gutenberg[(1)], Marconi[(2)] và những người tiên phong khác trong lĩnh vực lưu trữ thông tin, chúng ta có thể kết giao khắp bốn biển và xuyên qua nhiều thế kỷ. Có thể bạn không gặp được người nào đó nhưng vẫn có thể đọc được tác phẩm của họ hay lắng nghe giọng nói được ghi âm. Churchill[(3)], Aristotle[(4)] và Lincoln[(5)] tuy không còn sống nữa nhưng tác phẩm của họ vẫn rất đáng kính nể, gây cảm hứng và có khả năng dẫn dắt.

Sự kết giao – đó là một trong bảy chiến lược để thịnh vượng và hạnh phúc. Ngăn cỏ dại của ảnh hưởng tiêu cực khỏi cuộc sống của bạn. Thay vào đó, “cày cấy” hạt giống của ảnh hưởng mang tính xây dựng. Bạn sẽ không thể tưởng tượng được hết những thành quả tốt đẹp mà bạn có thể “thu hoạch” từ “vụ mùa” này.

Chiến lược 7
HỌC NGHỆ THUẬT SỐNG TỐT

Chương 10
Đường đến phong cách sống giàu có hơn

Trong vai trò người thầy của mình, Shoaff liên tục thử thách tôi. Ngay khi tôi vừa áp dụng những nguyên tắc của ông ấy trong một lĩnh vực, ông ấy liền đưa ra những nguyên tắc nền tảng quan trọng khác.

Ngay khi tôi bắt đầu tạo được chỗ đứng trên thị trường và kiếm được nhiều tiền hơn, ông ấy bảo: “Jim, đừng chỉ học cách kiếm tiền, hãy học cách sống!”

Tôi đã không hiểu. Thực tế, tôi thậm chí còn không chú ý nhiều đến điều đó. “Đây là mình”, tôi nghĩ, “làm việc cật lực, tranh đấu để đạt mục đích, nhìn thấy thành công. Ông ấy đang nói về chuyện gì vậy? Ông ấy nghĩ tôi đang đánh mất điều gì vậy? *Còn có điều gì khác sao?”*

Đọc được ý nghĩ của tôi, Shoaff cười và bảo: “Jim, một vài người có những thứ đẹp đẽ vây quanh họ nhưng chỉ cảm thấy đôi chút hạnh phúc; một số người khác cất giấu những món tiền khổng lồ nhưng lại nghèo nàn về tinh thần và có rất ít niềm vui. Tôi muốn cậu học được nghệ thuật thiết kế một phong cách sống, nghệ thuật của việc học được cách sống.”

“Tốt thôi,” tôi đáp: “Tôi có thể học điều này khi kiếm được thực sự nhiều tiền. Hiện thời tôi chỉ nên học để kiếm tiền, ông không nghĩ vậy sao?”

“Không Jim à”, ông ấy nói, lắc đầu, “người ta dễ học nghệ thuật thiết kế phong cách sống hơn với số tiền nhỏ. Thực tế chỉ mất hai đồng 25 xu.”

“Hai đồng 25 xu?” Tôi thốt lên. “Làm sao có ai có khả năng phát triển một phong cách sống với hai đồng 25 xu?”

Shoaff mỉm cười. Người bán hàng hoàn hảo này, ông ấy biết đã thu hút hoàn toàn sự chú ý của tôi. “Giả sử cậu đang muốn cho đôi giày của mình sáng loáng. Cậu bé đánh giày đang làm việc khó tin đó cho cậu. Thực tế, cậu có được một trong những đôi giày bóng loáng nhất trên thế giới. Khi cậu trả tiền cho sự bóng loáng này, cậu nghĩ sẽ bo kiểu gì cho cậu bé đánh giày. Cậu nghĩ, ‘Mình nên bo cho chú bé một hay hai đồng 25 xu đây?’ Nếu có hai con số trong đầu cậu, hãy luôn chọn con số lớn hơn; trở thành người hai đồng 25 xu”.

“Chắc mình đã bỏ qua điều gì đó,” tôi nghĩ. Bối rối, tôi hỏi: “Điều đó tạo nên sự khác biệt gì – một đồng 25 xu hay hai đồng 25 xu?”

“Nó tạo nên mọi khác biệt trên thế giới này. Nếu cậu nói: ‘Ừ, tôi chỉ cho chú bé một đồng 25 xu’, điều đó sẽ ảnh hưởng đến cậu suốt thời gian còn lại trong ngày. Cậu sẽ bắt đầu cảm thấy một chút tội lỗi, chỉ là một tí không an tâm. Thỉnh thoảng trong ngày cậu lại nhìn vào sự bóng loáng của lớp da và bảo: Mình thật là rẻ tiền. Chỉ bo một đồng 25 xu tệ hại cho sự tỏa sáng như thế này!”

“Mặt khác”, ông ấy nói thêm, “nếu cậu bo hai đồng 25 xu cậu sẽ thấy thành đạt và tự tin suốt cả ngày. Cậu không thể ngờ được sự khác biệt về tinh thần mà hai đồng 25 xu có thể tạo ra.”

Nhiều năm sau, một người đàn ông ở Detroit đến gặp tôi sau buổi hội thảo và nói: “Ông Rohn, tối nay ông đã làm tôi hết sức ấn tượng bằng những diễn tả về thái độ với hai đồng 25 xu. Tôi đã quyết định thay đổi toàn bộ cuộc sống của mình. Một ngày nào đó ông sẽ nghe về tôi.” Và rồi ông ấy đi.

Đúng vậy, vài tháng sau, khi tôi lại có dịp giảng bài tại Detroit, cũng người đàn ông ấy đi lên bục với nụ cười rạng rỡ trên gương mặt và nói: “Ông còn nhớ tôi không?”

“Dĩ nhiên là nhớ”, tôi trả lời. “Ông là người đã nói là sẽ thay đổi cuộc sống của mình.”

Ông ấy gật đầu và nói: “Tôi phải kể cho ông nghe một câu chuyện.”

“Sau cuộc hội thảo của ông lần trước, tôi bắt đầu suy nghĩ về những cách thức để bắt đầu thay đổi cuộc sống của mình và tôi quyết định bắt đầu với gia đình mình. Tôi có hai cô con gái đáng yêu đang độ tuổi thiếu niên – những đứa trẻ tuyệt vời nhất mà ai cũng mong muốn. Chúng chưa bao giờ làm tôi phiền lòng. Tuy nhiên, tôi luôn nghiêm khắc với chúng. Cả hai đứa đều rất thích được dự những buổi trình diễn nhạc rock để được xem các nghệ sĩ mà chúng yêu thích nhất. Thế nhưng tôi luôn nghiêm khắc với các cháu về việc này. Chúng thường xin phép đi xem và tôi bảo: ‘Không, bố không muốn các con đến đó. Nhạc quá ồn. Các con sẽ hủy hoại thính giác của mình. Hơn nữa, đó là một đám đông không ra gì.’”

Thế rồi chuyện này cứ luôn lặp lại như vậy. Chúng van xin: ‘Bố, xin bố, chúng con muốn đi. Chúng con sẽ không gây phiền lòng tí nào đâu. Chúng con là con ngoan mà. Cho chúng con đi nhé’.

Sau khi các cháu nài nỉ mãi tôi cũng ngần ngừ quẳng tiền cho chúng và nói: ‘Được rồi, nếu tụi con nhất định phải xem cái thứ tồi tệ đó…’

Đó là lúc tôi quyết định bắt đầu thực hiện vài thay đổi trong cuộc sống của mình. Đây là những gì tôi đã làm: Tôi thấy thông báo về buổi trình diễn có một trong những nghệ sĩ mà con gái mình yêu thích nhất, vì thế tôi đến phòng vé và tự mình mua vé. Khi về đến nhà tôi trao cho các cháu một phong bì và nói: ‘Đây là vé của buổi trình diễn nhạc rock sắp đến. Bố biết đây là một trong những nhóm nhạc các con yêu thích nhất’.”

“Jim,” người đàn ông tiếp tục, nước mắt ngân ngấn, “phải chi ông thấy được vẻ mặt của chúng. Tôi bảo chúng những ngày van xin đã qua rồi. Chúng ôm tôi chặt biết bao! Rồi tôi bảo chúng phải hứa rằng sẽ không mở phong bì cho đến khi có mặt ở buổi diễn.”

“Và ông biết chuyện gì không! Vì tôi mua vé hàng thứ mười khu vực giữa nên tôi cực kỳ vui suốt cả buổi tối chỉ để tưởng tượng sự phấn khích của chúng. Phần thưởng thực sự của tôi đã đến khi chúng về nhà. Một trong hai đứa xà vào lòng tôi còn đứa kia thì ôm cổ tôi và cả hai nói: ‘Bố, bố là người tuyệt vời nhất’.”

Thật là một câu chuyện kỳ diệu! Và thật là một minh họa thuyết phục về tính khả thi của việc biến chuyển phong cách sống của một người chỉ bằng một thay đổi nhỏ về thái độ. Đó chỉ là việc học được sự phóng khoáng trong tinh thần và học được cách phát triển tâm trí hai đồng 25 xu trong một thế giới suy nghĩ theo kiểu một đồng 25 xu.

Cùng số tiền, khác phong cách

Đây là một ý nghĩ quan trọng: ***Hạnh phúc với những gì bạn có trong khi theo đuổi những gì bạn muốn.***

Tôi cố để sống theo cách này mỗi ngày trong đời mình.

Thật ra cũng không quá khó để học nghệ thuật sống. Ngay cả những người có các phương tiện khiêm tốn nhất cũng có thể trải nghiệm một phong cách sống tinh tế. Họ chỉ đơn giản tiết kiệm tiền mua vài chai nước có ga để mua một chai vang ngon. Hay họ bỏ qua một số buổi đến rạp chiếu phim để đến nhà hát một buổi. Hoặc họ tiết kiệm tiền suốt cả năm để có đủ tiền cho một chuyến đi châu Âu.

Đừng lãng phí tiền bạc của bạn dù chỉ một đồng 25 xu. Hãy tiết kiệm và mua những thứ đặc biệt – chất lượng cao, giá trị vĩnh viễn hay những thứ sẽ mang lại cho bạn những kỷ niệm sâu sắc cho cả đời. Nên nhớ, tất cả tiền mua kẹo có thể cộng dồn thành một gia tài nhỏ. Và với một người tinh tế, chất lượng quan trọng hơn nhiều so với số lượng. Thà có một vài báu vật còn hơn là một nhà đầy những thứ linh tinh.

Phong cách sống, như tôi xác định ở đây, là vấn đề của nhận thức, giá trị, giáo dục và kỷ luật. Đó là một nghệ thuật để mang lại niềm vui khi thực hành. Đó là quyết định có chủ đích để nhấm nháp và hưởng thụ mọi trải nghiệm và khả năng của cuộc sống.

Sống có phong cách, đồng nghĩa với việc mở rộng kiến thức và kinh nghiệm của bạn nhờ ảnh hưởng của sách, con người, phim ảnh và những chuyến phiêu lưu mới. Vì thế hãy cẩn trọng để thưởng thức và học hỏi từ mọi thứ, mọi người mà bạn sẽ tiếp xúc.

Hãy nghĩ về vài việc mà bạn có thể làm trong hôm nay để khiến bạn cảm thấy giàu có hơn, tốt hơn cho chính mình và cuộc đời của mình; hãy gọi điện thoại để đặt vé một buổi

hòa nhạc, mua một vài bản ghi âm nhạc hay, gửi hoa, gửi thiệp cảm ơn, lên kế hoạch cho một chuyến đi, bắt đầu đọc những tác phẩm cổ điển.

Vẫn chưa nghĩ được điều gì để làm ư? Tôi cá là trong bán kính khoảng 20 cây số tính từ chỗ bạn đang đứng cũng có vài nơi bạn chưa từng thấy, vài món ăn bạn chưa từng nếm, vài kinh nghiệm mà bạn chưa từng trải qua.

Điều đó cũng đúng với tôi. Như bạn biết, tôi sinh trưởng ở Idaho, nơi có một phần của công viên quốc gia vĩ đại Yellowstone. Thế mà tôi chưa từng đến Yellowstone. Tưởng tượng xem! Hàng triệu người trên khắp thế giới đổ về đây để xem những chú gấu xám và suối nước nóng phun Old Faithful, còn tôi, một người Idaho lại chưa từng đến đó. Tôi đã đến châu Phi nhưng chưa đến Yellowstone.

Bạn có câu chuyện "Yellowstone" của cuộc đời mình không? Bạn có phải là người New York nhưng chưa từng đến tượng Nữ thần Tự do không? Hay bạn là người Texas nhưng chưa từng đến pháo đài Alamo? Thế thì, giống tôi, bạn đang đánh mất một vài cơ hội tuyệt vời để cảm nhận một phong cách sống rộng mở.

Chúng ta hãy thiết lập những mục đích mới để không bỏ sót bất kỳ điều gì, đặc biệt là những việc nằm trong tầm tay mình. Điều đó có thể cần ở chúng ta một chút chủ động nhưng hãy nghĩ về những phần thưởng đang chờ đợi chúng ta! Tất cả những gì chúng ta cần làm là cho phép một hành động có chủ đích được thực hiện từ một ý nghĩ độc đáo. Và hành động này sẽ bắc cầu cho ước mơ của chúng ta với việc hiện thực hóa một trải nghiệm mới.

Giờ đây bạn đã biết rằng tôi vô cùng kính trọng giá trị của sự giàu có vật chất trong cuộc sống. Nhưng đôi lúc tiền bạc lại được đánh giá quá cao, thậm chí là tôn sùng. Nó thường được gán cho nhiều sức mạnh mà nó thực ra không sở hữu.

Tôi nhớ đã từng nói với Shoaff : "Nếu tôi có nhiều tiền hơn tôi sẽ hạnh phúc." Nhưng ông ấy trả lời: "Chìa khóa của hạnh phúc không phải là nhiều hơn. Hạnh phúc là một nghệ thuật phải được học và thực hành. Nhiều tiền hơn chỉ làm cậu có nhiều hơn những thứ mình đã có. Nhiều tiền hơn chỉ đưa cậu tiến nhanh hơn đến số phận của mình. Vì thế nếu cậu có xu hướng không hạnh phúc thì cậu chỉ sẽ đau buồn một cách tráng lệ khi có nhiều tiền hơn thôi. Nếu cậu có khuynh hướng ác ý thì sự giàu có sẽ làm cậu trở thành một hung thần. Và nếu cậu có khuynh hướng nhậu nhẹt hơi nhiều thì nhiều tiền hơn chỉ giúp cậu lãng phí chính mình trong rượu mà thôi.

"Ngược lại, nếu cậu làm chủ được nghệ thuật của phong cách sống và hạnh phúc thì nhiều tiền hơn sẽ giúp cậu khuếch đại hạnh phúc và sự giàu có nội tâm của mình."

Phong cách sống là một nghệ thuật – nghệ thuật sống. Bạn không thể mua phong cách bằng tiền. Bạn không thể mua gu thẩm mỹ tốt bằng tiền. Bạn chỉ có thể mua *nhiều hơn* bằng tiền.

Phong cách sống là văn hóa – sự hưởng thụ âm nhạc, khiêu vũ, nghệ thuật, điêu khắc, văn chương và kịch. Đó là gu riêng đối với những gì tốt, độc đáo và đẹp.

Mortimer Adler, triết gia, nói: "Nếu chúng ta không đi đến gu cao hơn, chúng ta sẽ chấp nhận những cái gu thấp hơn."

Vì thế hãy xem xét lại những gì chúng ta cần tìm kiếm. Đó là cách có được cái tốt nhất trong thời gian có sẵn của chúng ta. Đó không phải là số lượng, đó là giá trị.

Phong cách sống cũng có nghĩa là tưởng thưởng cho sự xuất sắc dù bạn tìm thấy nó ở đâu bằng cách không chấp nhận những thứ nhỏ nhặt của cuộc sống một cách đương nhiên. Hãy để tôi minh họa điều này bằng một giai thoại cá nhân:

Bà bạn của tôi và tôi đang trên chuyến đi đến Carmel, bang California để mua sắm và khám phá. Trên đường đi chúng tôi đã dừng lại ở một trạm nghỉ. Ngay khi tôi đậu xe trước trụ bơm, một thanh niên trẻ chừng 18, 19 nhanh nhẹn tiến đến chiếc xe với nụ cười rộng mở nói: "Tôi có thể giúp gì cho ông?"

"Có", tôi trả lời. "Làm ơn đổ đầy bình xăng."

Tôi đã không chuẩn bị cho những gì xảy ra sau đó. Trong thời buổi của tự phục vụ và đối xử với khách hàng ngày càng kém, chàng trai trẻ này kiểm tra từng vỏ xe, rửa từng cửa kiếng – thậm chí cả cửa mui – hát và huýt gió trong suốt thời gian đó. Chúng tôi không thể tin được cả chất lượng dịch vụ lẫn thái độ lạc quan của cậu ấy về công việc của mình.

Khi cậu ấy mang hóa đơn lại, tôi nói với chàng trai: "Này, cậu chăm sóc chúng tôi thật tốt. Tôi cảm kích về điều đó."

Cậu ta trả lời: "Tôi thực sự thích làm việc. Đó là niềm vui đối với tôi và tôi còn được gặp những người tốt bụng như quý vị."

Cậu trai này thật đặc biệt!

Tôi nói: "Chúng tôi đang trên đường đến Carmel và muốn mua một ít sữa. Cậu có thể cho chúng tôi biết siêu thị gần nhất ở đâu không?"

"Có một siêu thị cách đây vài dãy nhà", cậu vừa nói vừa chỉ hướng chính xác cho chúng tôi. Sau đó cậu nói thêm: "Đừng đậu trước cửa siêu thị – hãy đậu đâu đó bên cạnh đó để xe của ông không bị đụng vào hông."

Thật là một chàng trai tuyệt vời!

Khi chúng tôi đến siêu thị, mua sữa và thay vì mua hai chúng tôi đã gọi ba ly. Rồi chúng tôi lái xe trở lại trạm nghỉ. Anh bạn trẻ của chúng tôi phóng đến để chào đón chúng tôi. "À, quý khách đã mua được sữa rồi."

"Đúng vậy và ly này là của cậu!"

Cậu ấy há hốc mồm: “Cho tôi?”

“Đương nhiên. Với tất cả sự phục vụ tuyệt vời của cậu dành cho chúng tôi, tôi không thể chia tay cậu mà không đền đáp bằng ly sữa này.”

“Chà!” cậu ấy kinh ngạc.

Khi chúng tôi lái xe đi tôi có thể thấy cậu ấy trong kính chiếu hậu đứng ngây ra, cười tận mang tai.

Hành động phóng khoáng này khiến tôi tốn kém bao nhiêu? Chỉ khoảng hai đôla. (Con số này có con đường để xuất hiện, nhỉ?) Bạn thấy đó, vấn đề không phải là tiền, đó là phong cách.

Ngày hôm đó tôi đã cảm thấy đặc biệt hứng khởi. Khi chúng tôi tới Carmel tôi lái xe thẳng đến tiệm bán hoa. Khi bước vào trong, tôi nói với người bán hoa: “Tôi cần một đóa hồng cuống dài cho quý bà của tôi mang theo khi chúng tôi mua sắm ở Carmel.”

Người bán hoa, thuộc loại hơi thiếu lãng mạn, trả lời: “Chúng tôi bán chúng theo tá.”

“Tôi không cần đến một tá”, tôi bảo, “chỉ một bông”.

“Được thôi,” ông ta trả lời kẻ cả, “Ông phải trả hai đô la đấy”.

“Tuyệt”, tôi thốt lên. “Không có gì tệ hơn một đóa hồng rẻ tiền.”

Chọn đóa hồng với chút cẩn thận, tôi trao nó cho bạn mình. Cô ấy cực kỳ ấn tượng! Và chi phí? *Hai đôla*. Chỉ hai đôla. (Một lát sau cô ấy nhìn tôi và nói: “Jim, hôm nay chắc tôi là người phụ nữ duy nhất ở Carmel mang theo một đóa hồng”.)

Bên cạnh bài học hai đồng 25 xu, Shoaff còn dạy tôi một bài học khác về tiền bo (tip). Ông ấy giảng giải cho tôi rằng từ “tip” xuất phát từ cụm từ “bảo đảm cho sự kịp thời”.

“Giờ đây”, ông ấy nói, “nếu tiền bo nghĩa là bảo đảm cho sự kịp thời, vậy nên bo lúc nào?”

Tôi biết ông ấy đang muốn dẫn dắt đến điều gì nhưng tôi vẫn suy nghĩ “trung bình”. “Khi ông dùng một bữa ăn và được phục vụ tốt, ông để lại tiền bo. Nếu ông được phục vụ tệ, không bo”, tôi trả lời.

“Không, Jim, cậu không hiểu. Những người hiểu biết không đánh cược với sự phục vụ tốt. Họ *bảo đảm* cho sự phục vụ tốt bằng cách cho tiền trước.”

Thử xem. Lần tới nếu cậu có một bữa ăn đặc biệt tại một nhà hàng, yêu cầu người phục vụ đến bàn của mình, choàng vai người đó và nói: “Đây là năm đôla. Cậu sẽ phục vụ tôi và bạn của mình thật tốt nhé?”

Như Shoaff bảo: “Cậu không ngờ được điều gì sẽ xảy ra. Họ sẽ luôn lượn quanh bàn của cậu. Cậu không phải tự hỏi những người phục vụ ở đâu hay phải chờ đợi để có tách cà phê thứ hai.”

Bạn có nắm được thông điệp này không? Cùng số tiền, khác phong cách.

Tình yêu và tình bạn

Sống cuộc sống có phong cách cũng có nghĩa là sống một cuộc sống cân bằng. Và một trong những thành phần quan trọng nhất của cuộc sống cân bằng là có ai đó để yêu và người đó yêu bạn. Nếu bạn có một ai đó để chăm sóc thì không có gì giá trị hơn. Việc một người chăm sóc một người khác thể hiện cuộc sống ở mức sung mãn nhất của nó.

Hãy làm tất cả những gì có thể để bảo vệ tình yêu của mình. Không cho phép bất kỳ thứ gì chắn ngang. Nếu có chiếc ghế chắn lối đi, tôi đề nghị bạn phá hủy chiếc ghế. Không cho phép thứ gì ngăn cản tình yêu.

Từ lâu đã có một câu nói thông thái: “Có rất nhiều kho báu nhưng vĩ đại nhất trong số đó là tình yêu.” Nói cách khác, thà sống trong một căn lều trên bờ biển và biết được tình yêu còn hơn là sống trong một lâu đài mà hoàn toàn cô độc. Gia đình bạn và tình yêu của bạn phải được vun xới như một khu vườn. Thời gian, nỗ lực và trí tưởng tượng phải được vận dụng thường xuyên để giữ cho khu vườn nở hoa và xanh tốt.

Sau tình yêu, tình bạn là điều quan trọng nhất. Nó là vô giá. Những người bạn tuyệt vời biết mọi điều về bạn và vẫn yêu quý bạn. Bạn bè là những người đến với bạn khi tất cả những người khác bỏ đi. Và vì cuộc đời không có gì bảo đảm, hãy chắc chắn, khi đang còn thăng tiến, kết bạn vói những người sẽ bên cạnh mình khi bạn khốn khó. Cuộc đời có đủ cả thăng trầm và bạn bè, những người bạn thực sự sẽ làm cho những thăng tiến trở nên vui vẻ hơn và những khốn khó ít trầm trọng hơn.

Tôi thực sự có được một người bạn như thế. Nếu tôi gặp một chuyện gì đó thật kinh khủng, chính anh ấy là người tôi sẽ gọi điện. Bạn có biết tại sao tôi gọi cho anh ấy không? Đúng vậy, vì anh ấy sẽ đến. Lúc đó mới là một người bạn – người sẽ ở bên bạn trong những hoàn cảnh tồi tệ nhất. Và tôi biết nếu cần tốn cả gia tài để cứu thoát tôi, anh ấy sẽ sẵn lòng. Và nếu cần một thời gian dài, anh ấy vẫn theo đuổi dù phải mất bao lâu chăng nữa. Đó là một người bạn thực sự. Tôi hi vọng bạn có được một người bạn như thế.

Tôi cũng có vài người bạn thông thường, những người quen biết thường nói: “Gọi cho tôi khi anh quay lại Mỹ nhé.” Tôi đoán là tất cả chúng ta đều có bạn bè như thế. Vấn đề chỉ đến khi chúng ta bối rối về vai trò của họ trong cuộc sống của mình khi cần một tình bạn thực sự.

Để kết luận, hãy nhớ điều này: Cuộc sống tốt đẹp không phải là số lượng; đó là thái độ, hành động, ý tưởng, sự khám phá, tìm kiếm. Cuộc sống tốt đẹp đến từ phong cách sống đã

được phát triển toàn diện bất chấp số dư tài khoản ngân hàng của bạn là bao nhiêu; từ phong cách sống đổ đầy nhiên liệu ước vọng của bạn để trở thành một người có những giá trị và thành tựu sâu sắc. Sau cùng, đâu là sự thịnh vượng mà không cá tính, chăm chỉ mà không nghệ thuật, số lượng mà không chất lượng, kinh doanh mà không thỏa mãn và sở hữu mà không sung sướng?

Bạn có thể trở thành một con người văn hóa bổ sung cho văn hóa tổng thể. Bạn có thể là con người giàu có và quyền lực khác thường sở hữu phong cách và cá tính có thể đem lại những lợi ích nhất định cho con cái bạn và những đứa trẻ xung quanh bạn.

Chương 11
Cái ngày xoay chuyển cuộc đời bạn

Chúng ta đã cùng nhau đi một đoạn đường dài. Trong cuốn sách này, tôi đã chia sẻ một bữa tiệc ý tưởng với bạn – những chiến lược chắc chắn để thỏa mãn sự ngon miệng của bạn với bữa tiệc của cuộc sống thịnh vượng và hạnh phúc. Tuy nhiên, tôi cũng phải chia sẻ với bạn một âu lo.

Bạn thấy đó, nếu bạn hoàn toàn nắm vững mọi thông tin trong cuốn sách này, bạn có thể tự gọi mình là một chuyên gia về các nguyên tắc của sự thịnh vượng và hạnh phúc. Tại sao, vì bạn thậm chí có thể giảng một bài khá ấn tượng về những khía cạnh triết lý của thành công.

Nhưng bạn phải làm nhiều hơn trong cuộc sống chứ không chỉ biết lý thuyết về cách thức mà mọi chuyện được *giả định* sẽ vận hành. Trong hệ thống kinh doanh tự do, bạn phải *hành động* để làm mọi chuyện xảy ra. Chỉ có *kiến thức được ứng dụng* mới có ý nghĩa.

Thế thì làm thế nào để bạn có thể bắt chiếc cầu nối liền sự cách biệt giữa kiến thức và hành động? Liệu có thành phần thứ ba đóng vai trò như một chất xúc tác không? May mắn thay là có. Đó là cảm xúc của chúng ta.

Cảm xúc

Cảm xúc là những nguồn lực mạnh mẽ nhất bên trong chúng ta. Dưới sức mạnh của cảm xúc con người có thể thực hiện những hành động anh hùng nhất (cũng như hành vi man rợ nhất). Xúc cảm là nhiên liệu và trí óc là hoa tiêu để phối hợp với nhau lái con tàu tiến bộ văn minh.

Loại xúc cảm nào làm con người hành động? Có bốn loại căn bản; mỗi loại hay sự phối hợp của một số loại có thể kích hoạt hành động khó tin nhất. Cái ngày mà bạn cho phép những cảm xúc này nạp nhiên liệu cho ước vọng của bạn thì đó cũng là ngày bạn sẽ xoay chuyển đời mình.

Chán ghét

Mọi người thường không đánh giá từ "chán ghét" ngang với hành động tích cực. Nhưng nếu được truyền đi thích hợp, sự chán ghét có thể thay đổi cuộc đời của một con người.

Người cảm thấy chán ghét đã đạt đến ngưỡng không thể quay lại. Người đó đã sẵn sàng thách đấu với chính cuộc sống và nói: "Ta không thể chịu đựng được nữa!" Đó là điều tôi đã

nói sau kinh nghiệm ê chề của mình với cô bé hướng đạo sinh và gói bánh quy giá hai đôla của cô bé. “Ta không thể chịu đựng được nữa!” Tôi đã nói. “Ta không muốn sống như thế này *chút-nào-nữa*. Ta không thể chịu đựng được nữa với sự túng thiếu. Ta không thể chịu đựng được nữa sự bối rối và ta không thể chịu đựng được nữa nói dối”.

Đúng, những cảm giác muốn làm việc vì chán ghét xuất hiện khi một người nói: “Vậy là quá đủ.” Chấm hết.

“Người đàn ông” cuối cùng cũng không chịu đựng được nữa khi là một kẻ thất bại. Anh ta không thể chịu được nữa tình trạng tầm thường. Anh ta không thể chịu đựng được nữa cảm giác kinh khủng của sự sợ hãi, đau đớn và tủi nhục. Anh ta thấy vợ mình lại một lần nữa đi qua những kệ hàng thức ăn đóng hộp của siêu thị để mua một hộp đậu và anh ta biết điều gì sẽ xảy ra. Anh ấy biết rằng cô ấy sẽ nhìn vào nhãn hàng có giá 69 xu và nhãn hàng có giá 67 xu. Anh ta biết rằng dù cô ấy thích nhãn hàng giá 69 xu hơn nhưng sẽ mua loại xu. Và anh ta biết, rất tường tận mọi chuyện, *lý do* cô ấy mua loại rẻ hơn – tiết kiệm hai xu. *Hai xu*! “Người đàn ông” của chúng ta, buồn nản, nói: “Tôi đã chán ngấy với việc phải quỳ gối trong bụi bặm để kiếm những đồng xu. Chúng tôi không muốn sống như thế này *chút-nào-nữa”*.

Cẩn trọng! Đây có thể là ngày xoay chuyển cuộc đời. Gọi nó bằng tên gì bạn muốn – ngày “Tôi không chịu đựng được nữa”, ngày “không bao giờ lặp lại”, ngày “vậy là quá đủ”. Dù bạn gọi nó là gì, bạn có thể gọi nó thật mạnh mẽ! Không có gì làm cuộc đời thay đổi như sự chán ghét tệ hại.

Ngược lại, không có gì đáng thương hơn trong tình trạng chán ghét. Ai đó nói: “Tôi nghĩ tôi không thể chịu đựng được nữa...” Đáng buồn làm sao, yếu đuối làm sao. Nhiên liệu trong loại cảm xúc đó còn không có đủ để lái chiếc tàu đồ chơi trong một bồn tắm!

Quyết định

Hầu hết chúng ta cần bị đẩy đến chân tường mới ra quyết định. Và một khi đã rơi vào tình trạng đó, chúng ta sẽ phải đấu tranh với những cảm giác mâu thuẫn cùng những thứ tạo ra chúng. Chúng ta đã đến ngã rẽ của con đường.

Giờ đây ngã rẽ này có thể có hai lối, ba lối hay thậm chí bốn lối. Không có gì đáng ngạc nghiên khi việc ra quyết định có thể tạo nên những cơn quặn thắt trong bao tử chúng ta, buộc chúng ta phải thức dậy lúc nửa đêm hay làm chúng ta đột nhiên toát mồ hôi lạnh.

Ra quyết định thay đổi cuộc đời có thể cũng giống như một cuộc nội chiến bên trong bạn. Những đội quân cảm xúc đang mâu thuẫn, mỗi bên với kho vũ khí lý do riêng, giao tranh với nhau để chiếm lĩnh trí óc của bạn. Và quyết định cuối cùng của chúng ta, dù dũng cảm hay yếu đuối, được suy nghĩ cặn kẽ hay đột ngột, có thể hình thành nên một kế hoạch hành động hay nhắm mắt làm ngơ.

Tôi không có nhiều lời khuyên cho bạn về việc ra quyết định, trừ điều này: Dù bạn làm gì, đừng cắm trại ở ngã rẽ của con đường. Quyết định. Dù ra quyết định sai thì cũng còn tốt hơn nhiều so với không quyết định gì cả. Mỗi người trong chúng ta đều phải đối mặt với cảm giác kích động và giải quyết ổn thỏa tình cảm của mình.

Như một doanh nhân trẻ nói với tôi sau khi quyết định mạo hiểm tất cả và bắt đầu doanh nghiệp mới: "Tôi đã từ bỏ ý tưởng loại bỏ những lo lắng, sợ hãi trong tâm trí của mình. Nhưng tối thiểu thì hiện giờ tôi có thể làm cho chúng được sắp xếp theo đội hình trong hầu hết các tình huống."

Bạn, dĩ nhiên, có một công cụ mãnh mẽ để ra quyết định, đúng chứ? Nếu bạn đã làm bài tập về thiết lập mục đích (Bạn đã làm rồi chứ? Nếu chưa, cũng không quá trễ để làm chúng bây giờ), bạn có kế hoạch cuộc đời mình trong dài hạn và ngắn hạn. Tất cả những gì bạn phải làm bây giờ là quyết định hành động bằng cách thể hiện *ước vọng* chính đáng.

Ước vọng

Làm thế nào một người có được ước vọng? Tôi không nghĩ là mình có thể trả lời trực tiếp câu hỏi này vì có rất nhiều cách. Nhưng tôi thực sự biết hai điều về ước vọng:

1. Nó đến từ bên trong không phải từ bên ngoài.

2. Nó có thể được kích hoạt bằng những nguồn lực bên ngoài.

Hầu hết mọi điều đều có thể kích hoạt ước vọng. Vấn đề quan trọng là thời gian cũng như sự chuẩn bị. Đó có thể là một bản nhạc làm lay động trái tim. Đó có thể là một buổi thuyết giảng đáng nhớ. Đó có thể là một bộ phim, một cuộc trò chuyện với một người bạn, một cuộc đối đầu với kẻ thù hay một kinh nghiệm cay đắng. Thậm chí một cuốn sách như cuốn này cũng có thể kích hoạt những cơ cấu bên trong để làm cho ai đó nói: "Tôi muốn điều đó ngay bây giờ!"

Vì thế, trong khi tìm kiếm "nút nóng" của bạn về ước vọng tinh khiết, nguyên sơ, hãy chào đón từng kinh nghiệm tích cực trong cuộc sống của mình. Đừng dựng một bức tường để che chắn bạn khỏi những trải nghiệm của cuộc sống. Bức tường giữ cho chúng ta không chỉ những điều gây thất vọng mà còn khiến chúng ta ở ngoài ánh sáng của việc làm giàu thêm những kinh nghiệm. Vì thế hãy để cuộc sống chạm vào bạn. Cú chạm tiếp theo có thể là cú chạm làm xoay chuyển cuộc đời bạn.

Quyết tâm

Quyết tâm nói: "Tôi sẽ". Hai từ này có tác động vô cùng mạnh mẽ. TÔI SẼ.

Benjamin Disraeli[(1)], chính khách vĩ đại của Anh, từng nói: "Không gì có thể kháng cự

được ý chí của người đặt cược ngay cả sự tồn tại của nó vào tầm quan trọng của mục đích." Nói cách khác, khi ai đó quyết tâm để "sống hay chết", không điều gì có thể chặn anh ta được.

Người leo núi nói: "Tôi sẽ leo núi. Họ bảo tôi là núi quá cao, quá xa, quá dốc đứng, quá nhiều đá, quá khó. Nhưng đó là ngọn núi *của tôi*. Tôi *sẽ* leo nó. Bạn sẽ thấy tôi vẫy gọi từ trên đỉnh hay bạn sẽ không bao giờ thấy tôi nữa, vì trừ khi tôi lên tới đỉnh, tôi sẽ không quay lại." Ai có thể tranh luận với quyết tâm như vậy!

Khi gặp phải quyết tâm sắt đá như vậy tôi có thể thấy Thời gian, Số phận và Hoàn cảnh sẽ vội vã triệu tập hội nghị và ra quyết định: "Chúng ta chắc phải để cho cậu ấy thực hiện giấc mơ của mình. Cậu ấy bảo là cậu sẽ đến đó hay chết trong khi đang cố làm điều đó."

Định nghĩa hay nhất cho "quyết tâm" tôi từng được nghe là từ một nữ học sinh ở thành phố Foster, bang California. Như thông lệ của mình, tôi đang giảng về sự thành công cho nhóm học sinh triển vọng tại một trường trung học đầu cấp. Tôi hỏi: "Ai có thể nói cho tôi biết ý nghĩa của `quyết tâm' là gì?" Một số cánh tay đưa lên và tôi thực sự có được một vài định nghĩa khá tốt. Nhưng cái cuối cùng mới hay nhất. Một em gái e thẹn từ cuối phòng đứng dậy và nói với sự cương quyết thầm lặng: "Em nghĩ quyết tâm nghĩa là hứa với bản thân mình sẽ không bao giờ từ bỏ." Chính nó! Đó là định nghĩa hay nhất mà tôi từng được nghe: ***Hứa với bản thân mình sẽ không bao giờ từ bỏ***.

Hãy nghĩ về điều đó! Một đứa trẻ sẽ mất bao lâu để học đi? Bạn sẽ dành cho một em bé bình thường bao lâu trước khi bạn nói rằng: "Thôi nhé, con đã hết cơ hội rồi?" Bất kỳ người mẹ nào trên thế giới cũng sẽ nói: "Con tôi sẽ tiếp tục cố gắng *cho đến khi* nó biết đi!" Bất chấp mọi người bước đi.

Có một bài học sống còn về điều này. Hãy tự hỏi mình: "Tôi sẽ làm việc trong bao lâu để biến ước mơ của tôi thành hiện thực?" Tôi khuyên bạn nên trả lời: "Cho đến khi đạt được." Đó là những gì thuộc về quyết tâm.

Hành động

Kiến thức được đổ đầy nhiên liệu bằng cảm xúc tương đương với hành động. Hành động là phần cuối cùng của công thức này. Nó là thành phần bảo đảm cho kết quả. Chỉ có hành động mới có thể gây ra phản ứng. Sâu xa hơn, chỉ có hành động tích cực mới có thể tạo ra phản ứng tích cực.

Hành động. Cả thế giới thích xem những ai làm cho mọi chuyện xảy ra và tưởng thưởng họ vì đã tạo nên một làn sóng những doanh nghiệp đầy năng suất.

Tôi nhấn mạnh điều này vì hiện nay tôi thấy nhiều người thực ra chỉ bán những lời khẳng định. Tuy nhiên có một câu nói nổi tiếng là: "Tin tưởng mà không hành động chỉ phục vụ cho mục đích vô dụng." Đúng thật!

Tôi không hề phản đối những lời khẳng định như một công cụ để tạo ra hành động. Lặp đi lặp lại để củng cố cho một kế hoạch kỷ luật, những sự khẳng định có thể giúp tạo ra những kết quả tuyệt vời.

Nhưng cũng có một lằn ranh rất mảnh giữa tin tưởng và cả tin. Bạn thấy đó, khẳng định mà không hành động là những khởi đầu của việc tự dối mình. Nó cũng giống như một người quản lý kinh doanh bước ra khỏi cuộc họp về bán hàng mà mọi thứ đều được tăng tốc và nói: “Mình sẽ là nhân vật tầm cỡ nhất trong doanh nghiệp này” nhưng rồi lại không thực hiện ý tưởng hay hành động kỷ luật nào cho những lời nói của mình. Cô ấy có thể đang dạo bước để ngắm bình minh.

Bốn câu hỏi

Khi gần đến điểm cuối cuộc hành trình chúng ta đã cùng đi, tôi có một vài câu hỏi muốn bạn suy nghĩ kỹ càng. Thứ nhất là: Tại sao bạn phải cố gắng? Trẻ em thường đặt những câu hỏi “tại sao”. Và đây là một câu hỏi “tại sao” quan trọng. Tôi muốn nói, tại sao phải thức dậy sớm? Tại sao phải lao động quá vất vả? Tại sao phải đọc nhiều sách như thế? Tại sao phải kết bạn với nhiều người? Tại sao phải đi xa như thế? Tại sao phải kiếm nhiều tiền như thế? Tại sao phải cho đi nhiều như thế?

Câu trả lời hay nhất cho câu hỏi “Tại sao bạn phải cố gắng?” là một câu hỏi khác: *Tại sao không?* Bạn sẽ làm điều gì khác với cuộc đời của mình? Tại sao không xem thử bạn đi được bao xa? Tại sao không xem thử bạn có thể kiếm được, đọc được hay chia sẻ được bao nhiêu? Tại sao không xem thử bạn có thể trở thành cái gì hay bạn có thể phát triển tới mức nào? Tại sao không? Sau rốt, bạn sẽ tồn tại trên cõi đời này cho đến khi bạn ra đi. Tại sao không tồn tại một cách đầy phong cách?

Câu hỏi thứ ba đẩy vấn đề xa hơn một chút. Nó đòi hỏi: “Tại sao không là bạn?” Một số người đã thực hiện những việc khó tin nhất với một nền tảng hạn chế. Một số người làm tốt đến mức họ trải qua mọi thứ. Tại sao không là bạn?

Tại sao không là bạn đang hấp thu lịch sử trên tháp Luân Đôn hay khám phá những bí mật đen tối của Tây Ban Nha? Tại sao không là bạn đang dùng bữa trưa tại một trong những tiệm cà phê quyến rũ nhìn bao quát điện Elysees nổi tiếng ở Paris? Tại sao không là bạn?

Tại sao không là bạn lái du thuyền trên biển Ca ri bê? Biết đâu bạn sẽ có những con sò đẹp nhất ở Miami?

Tại sao không là bạn đang mua sắm trên Đại lộ Thứ năm ở thành phố New York, ở tại Waldorf hay Plaza hay Carlisle (những khách sạn tráng lệ, đắt tiền trên đại lộ số năm), thưởng thức những lát ngỗng quay xếp trên nền bánh táo ở nhà hàng Luchow’s ? Tại sao không là bạn đang nhấm nháp trong hoàng hôn của Arizona? Tại sao không là bạn đang thưởng thức mọi thứ mà cuộc đời phải mang lại, biết rằng đó là phần thưởng dành cho bạn

vì những nỗi lực đầy kỷ luật và kiên định?

Tại sao không là bạn?

Và giờ đây, bạn tôi ơi, đây là câu hỏi cuối cùng dành cho bạn: Tại sao không là bây giờ? Tại sao phải hoãn lại một tương lai tốt đẹp hơn khi có nhiều điều kỳ diệu như vậy chờ lệnh bạn? Hãy nắm bắt nó ngay hôm nay. Mua một vài cuốn sách mới, thực hiện kế hoạch chi tiết mục đích của bạn, mời một triệu phú đi ăn, tìm những phương cách mới để tăng năng suất, phát triển một phong cách sống đầy phóng khoáng và tình yêu, thực hiện một nỗ lực mới để tin vào chính mình. Và hãy tiến lên.

Cuối cùng, hãy xin thượng đế phù hộ. Đúng, tôi tin thành công trong tương lai của chúng ta tùy thuộc vào chúng ta. Nhưng tôi cũng biết rằng tất cả chúng ta cần nguồn dinh dưỡng tâm linh, đặc biệt khi khả năng giải quyết của chúng ta suy yếu vì phải đối mặt với nghịch cảnh.

Có một câu chuyện về một người đàn ông nhặt một đống đá và trong hai năm đã chuyển nó thành một khu vườn đáng yêu trồng đầy những loại hoa đẹp nhất. Ngày nọ có con người đức hạnh đi ngang qua. Người đức hạnh đã nghe về khu vườn vì danh tiếng của nó lan rộng quanh đó nhiều dặm. Nhưng người ấy cũng muốn chắc chắn rằng khu vườn này không bỏ quên đấng sáng tạo tối cao. Vì thế người ấy bảo: “Người làm vườn, thượng đế chắc chắn ban phúc cho ông bằng một khu vườn xinh đẹp.” Người làm vườn hiểu ngụ ý của câu nói. “Bạn nói đúng, người đức hạnh”, ông ta nói. “Nếu nó không nhờ ánh nắng, mưa, đất và sự kỳ diệu của hạt giống và mùa màng thì cũng sẽ không có vườn nào hết. Tuy nhiên, phải chi anh từng thấy nơi này cách đây vài năm khi thượng đế giữ nó cho mình.”

Bạn và tôi đã được ban cho những tặng vật của cuộc sống nhưng tùy chúng ta quyết định là chúng ta có sẽ sử dụng những lề luật của thượng đế để sáng tạo, để thịnh vượng và để hạnh phúc.

Andrew Carnegie (1835-1919): Doanh nhân người Mỹ gốc Scotland, được mệnh danh là Vua Thép.
Hội Nữ hướng đạo Mỹ là một tổ chức thanh thiếu niên dành cho phụ nữ và các bé gái tại Mỹ và hải ngoại. Mục tiêu của hội là để các bé gái phát triển hết tiềm năng của mình và góp phần cải thiện xã hội.
Almond Moca: Một nhãn hiệu kẹo bơ cứng, nhân bằng hạnh nhân nổi tiếng ở Mỹ.
Phi thuyền Apollo: là một phần của chương trình Apollo của Mỹ trong thập niên 1960, với mục đích là đưa con người lên mặt trăng, sau đó trở về trái đất an toàn.
Nguyên văn: "Hãy xin, sẽ được; hãy tìm, sẽ gặp; hãy gõ cửa, sẽ mở cho", Ma-thi-ơ 7:7.
Sách viết vào thập niên 1980 nên chưa có các phương tiện phổ biến hiện này như đĩa quang (CD/DVD/Blue-ray v.v.); các trang web và điện toán đám mây (cloud computing).
Cuốn sách này đã được Thái Hà Books mua bản quyền và xuất bản tại Việt Nam.
Chang và Eng Bunker (1811-1874) là cặp sinh đôi nổi tiếng người Thái Lan. Dù được sinh ra trong hoàn cảnh hết sức khó khăn (bị dính nhau ở phần sụn xương ức) nhưng họ vẫn vượt qua và trở nên nổi tiếng nhờ đi lưu diễn khắp nơi với gánh xiếc P.T. Barnum.
Ban nhạc pop và rock huyền thoại của Anh nổi tiếng thế giới vào thập niên 60 với bốn thành viên đều từ Liverpool là John Lennon, Paul McCartney, George Harrison và Ringo Starr.
John Lennon là một trong những người sáng lập ra ban nhạc The Beatles. Ông bị bắn chết ở tuổi 40, ngay trước cửa nhà mình tại thành phố New York vào ngày 8 tháng 12 năm 1980.
Tác giả muốn nói đến tội nguyên tổ (còn gọi là tội tổ tông) trong Thiên Chúa giáo, đó là tội mà Adam và Eva đã phạm khi ăn trái cấm do nghe lời dụ dỗ của con rắn – Eva ăn trước rồi bảo Adam ăn – và cuối cùng cả hai người đều bị đuổi khỏi vườn địa đàng.
(Learning curve) là một đường biểu diễn sự thay đổi tốc độ học tập của một người bình thường về một công cụ hay hoạt động nào đó. Thông thường khả năng ghi nhớ thông tin tăng rất nhanh sau những nỗ lực ban đầu nhưng rồi sẽ từ từ chậm lại và càng ngày càng giảm. Người đầu tiên mô tả đường cong này vào năm 1885 là nhà tâm lý học người Đức Hermann Ebbinghaus.
Robert Harold Schuller (16/9/1926) là một nhà truyền giáo, mục sư, diễn giả, tác giả người Mỹ.chuyện nhẹ bâng"
Nguyên gốc: Inch by inch everything's a cinch.
Tác giả muốn đề cập đến thuế giá trị gia tăng (Value Added Tax - VAT) đánh vào người tiêu dùng cuối (thuế suất ở đây là 6%), doanh nghiệp bán hàng sẽ thu của người mua hàng và sau đó nộp cho cơ quan nhà nước nên còn gọi là thuế gián thu. Nước ta gọi là thuế giá trị gia tăng; ở một số nước như Úc, Canada, Singapore thuế này được gọi là thuế hàng hóa và dịch vụ (Goods and Services Tax - GST).
Hãng sản xuất ô tô của Mỹ. Đây là hãng sản xuất ô tô lớn thứ nhì thế giới, sau Toyota theo xếp hạng doanh số toàn cầu năm 2008.
Arnold Bennet (1867-1931): Tiểu thuyết gia nổi tiếng người Anh, tác giả cuốn How to live on 24 hours a day.
Loại lịch công tác ngày có thể treo trong phòng làm việc với rất nhiều công dụng như tác giả đề cập, bạn có thể tham khảo tại trang web của hãng này http://day-planner.daytimer.com.
Johan Gutenberg (khoảng 1398-1468): người phát minh ra phương pháp in dấu, ông tổ ngành in ở châu Âu.
Guglielmo Marconi (1874-1937): là một nhà phát minh người Ý, được coi là người phát minh máy điện báo radio.tiên phong khác trong lĩnh vực lưu trữ thông tin, chúng ta có thể kết giao khắp bốn biển và xuyên qua nhiều thế kỷ. Có thể bạn không gặp được người nào đó nhưng vẫn có thể đọc được tác phẩm của họ hay lắng nghe giọng nói được ghi âm. Churchill
Winston Churchill (1874-1965): Cựu thủ tướng Anh.

Aristotle (384-322 TCN): Nhà triết học và bác học thời Hy Lạp cổ đại.
Abraham Lincoln (1809-1865): Cựu tổng thống Mỹ.
Benjamin Disraeli (1804-1881) từng hai lần làm thủ tướng Liên hiệp Anh dưới thời nữ hoàng Victoria.